

BRUNA RIBEIRO CORRÊA

**A PARTICIPAÇÃO DOS GRUPOS ECONÔMICOS MRV E RODOBENS NAS
DINÂMICAS IMOBILIÁRIAS DE CIDADES MÉDIAS PAULISTAS: Uma
análise a partir das cidades de Presidente Prudente e Ribeirão Preto.**

PRESIDENTE PRUDENTE-SP

Agosto de 2024

BRUNA RIBEIRO CORRÊA

**A PARTICIPAÇÃO DOS GRUPOS ECONÔMICOS MRV E RODOBENS NAS
DINÂMICAS IMOBILIÁRIAS DE CIDADES MÉDIAS PAULISTAS: Uma
análise a partir das cidades de Presidente Prudente e Ribeirão Preto.**

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (UNESP), câmpus de Presidente Prudente/SP. Pesquisa orientada pelo Prof. Dr. Everaldo Santos Melazzo, Co-orientada pela Profa. Dra. Natália Soares Sá Britto com financiamento da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

Processo: 2022/00050-7

PRESIDENTE PRUDENTE – SP

Agosto de 2024

C824p

Corrêa, Bruna Ribeiro

A participação dos grupos econômicos MRV e Rodobens nas dinâmicas imobiliárias de cidades médias paulistas : Uma análise a partir das cidades de Presidente Prudente e Ribeirão Preto / Bruna Ribeiro Corrêa. -- Presidente Prudente, 2024

232 p. : tabs., mapas

Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual Paulista (UNESP), Faculdade de Ciências e Tecnologia, Presidente Prudente

Orientador: Everaldo Santos Melazzo

Coorientadora: Natália Daniela Soares Sá Britto

1. Grupos Econômicos. 2. MRV. 3. RNI. 4. Ribeirão Preto. 5. Presidente Prudente. I. Título.

Sistema de geração automática de fichas catalográficas da Unesp. Biblioteca da Universidade Estadual Paulista (UNESP), Faculdade de Ciências e Tecnologia, Presidente Prudente. Dados fornecidos pelo autor(a).

Essa ficha não pode ser modificada.



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

Câmpus de Presidente Prudente

CERTIFICADO DE APROVAÇÃO

TÍTULO DA DISSERTAÇÃO: "A participação dos grupos econômicos MRV e Rodobens nas dinâmicas imobiliárias de cidades médias paulistas: uma análise a partir das cidades de Presidente Prudente e Ribeirão Preto"

AUTORA: BRUNA RIBEIRO CORREA

ORIENTADOR: EVERALDO SANTOS MELAZZO

Aprovada como parte das exigências para obtenção do Título de Mestra em Geografia, área:
Produção do Espaço Geográfico pela Comissão Examinadora:

Prof. Dr. EVERALDO SANTOS MELAZZO (Participação Presencial)
Departamento de Planejamento Urbanismo e Ambiente / Faculdade de Ciências e Tecnologia de Presidente Prudente - FCT/Unesp

Profa. Dra. PATRÍCIA DE TOLEDO BASILE (Participação Virtual)
Departamento de Geografia / Indiana University

Profa. Dra. BEATRIZ TAMASO MIOTO (Participação Virtual)
Departamento de Planejamento Territorial / Universidade Federal do ABC - UFABC

Presidente Prudente, 23 de agosto de 2024

***Aos meus pais,
Presentes à sua maneira.***

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente aos meus pais, Haroldo e Luciana, e aos meus irmãos, Matheus e Heloisa, que mesmo às vezes não entendendo minhas escolhas para a vida, estiveram presentes e sonharam comigo.

Repito os agradecimentos à Heloisa, que veio morar comigo no último ano de mestrado, trazendo a leveza e o suspiro necessários para esse período. Seja ouvindo minhas lamentações, compartilhando uma comida barata, duvidosa, mas boa, ou oferecendo conselhos como uma jovem senhora de 18 anos, repetindo inúmeras vezes "Deixa que a Bruna do futuro resolva isso". Sem você, o caminho teria sido mais difícil.

À minha tia Eliana, por me apoiar e mostrar que a educação é sempre o melhor caminho a ser seguido.

Ao Professor Everaldo pela orientação, respeito, paciência e ensinamentos desde o primeiro ano da graduação e aos colegas do CEMESPP, em especial Samarane, Bruno, Marlon, João Vitor, Augusto, Matheus e Érika, por todas as trocas e mentiras contadas.

Aos colegas da Indiana University pelo acolhimento. À professora Patrícia Basile, pela recepção durante o intercâmbio, pelos ensinamentos e conversas sempre muito gentis.

À Marian, pela amizade, lealdade e suporte durante os meses de intercâmbio. Obrigada pelas comidas brasileiras, fofocas da casa e conversas sobre os rumos da vida.

À Samarane, agradeço o cuidado e a amizade, se fazendo presente independente da distância. Obrigada por ser minha família prudentina, por limpar minha geladeira em decomposição e por me passar o contato de psicólogos e psiquiatras sempre que necessário.

Ao Vôlei Feminino da Unesp, por ser minha válvula de escape em momentos difíceis. Especialmente à Bruna, minha dupla, obrigada pela nossa amizade dentro e fora de quadra, por me ouvir e me apoiar independentemente de tudo.

Ao João Vitor, pela confiança, carinho, respeito e zelo.

À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) pela bolsa de mestrado (processo 2022/00050-7) e pela bolsa de pesquisa e estágio no exterior (BEPE processo 2022/15846-1). As opiniões, hipóteses e conclusões ou recomendações expressas neste material são de responsabilidade da autora e não necessariamente refletem a visão da FAPESP.

RESUMO

O objetivo principal desta dissertação é compreender as atuações dos grupos MRV e Rodobens na dinâmica imobiliária de duas cidades médias paulistas. O recorte empírico escolhido é o de duas cidades médias que apresentam empreendimentos da MRV e Rodobens: Presidente Prudente e Ribeirão Preto, localizadas em situações geográficas estratégicas do estado paulista e, por isso, componentes de redes urbanas de ordens distintas. Apesar de exercerem papéis diferentes na rede urbana, é importante investigar como o espaço intraurbano de cada uma delas é produzido, principalmente, no que se refere às particularidades dos agentes imobiliários e, sobretudo, o modo de atuação dos grupos MRV e Rodobens. A dissertação encontra justificativa ao serem considerados os novos mecanismos da dinâmica imobiliária de duas cidades médias ao analisar as atuações de dois expressivos grupos econômicos em suas semelhanças e diferenças com as dinâmicas gerais de construção/incorporação imobiliária. Metodologicamente, a pesquisa se apoiará em quatro eixos: a) levantamento bibliográfico, b) levantamento de dados secundários, c) trabalhos de campo, d) levantamento documental, além da análise e sistematização dos resultados obtidos. Identificamos que as ações do grupo MRV e Rodobens (a partir da empresa RNI) em Presidente Prudente e Ribeirão Preto não definem em última instância a dinâmica imobiliária dessas cidades, mas contribuem para as lógicas e estruturas já estabelecidas. As decisões dos grupos econômicos são moldadas com base em seus contextos econômicos e financeiros e a implementação dos empreendimentos depende de fatores específicos de cada cidade. Isso destaca a complexidade e a importância de uma abordagem multiescalar na análise das operações de grandes grupos econômicos no setor imobiliário brasileiro.

Palavras-chave: Grupos econômicos; MRV; RNI; Ribeirão Preto; Presidente Prudente.

ABSTRACT

The main objective of this dissertation is to understand the activities of the MRV and Rodobens groups in the real estate dynamics of two medium-sized cities in São Paulo state. The empirical focus chosen involves these two cities, both strategically located within São Paulo state's urban networks of different orders, where MRV and Rodobens have real estate developments. Despite playing different roles in the urban network, it is crucial to investigate how the intra-urban space of each city is shaped, particularly concerning the specificities of real estate agents and, above all, the operational methods of the MRV and Rodobens groups. The dissertation is justified by examining the new mechanisms of real estate dynamics in two medium-sized cities, analyzing the activities of two significant economic groups in relation to broader dynamics of construction and real estate development. Methodologically, the research will rely on four main pillars: a) literature review, b) collection of secondary data, c) fieldwork, and d) document analysis, alongside the analysis and synthesis of the findings. It is noted that the actions of the MRV group and Rodobens (through the RNI company) in Presidente Prudente and Ribeirão Preto do not define the real estate dynamics of these cities, but rather contribute to the established logics and structures. The decisions of these economic groups are shaped by their economic and financial contexts, and the implementation of their projects depends on specific factors of each city. This underscores the complexity and significance of a multi-scale approach in analyzing the operations of major economic groups in the Brazilian real estate sector.

Key-words: Economic group; MRV; RNI; Ribeirão Preto; Presidente Prudente.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Brasil. Municípios com atuação da RNI (2022).....	44
Figura 2. Brasil. Municípios com atuação da MRV Engenharia (2023)	46
Figura 3. Atuação grupo MRV nos EUA (2022)	47
Figura 4. Ribeirão Preto. Vínculos da rede urbana (2020).....	59
Figura 5. Residencial Palácio de Versalhes MRV (2017-2023).....	68
Figura 6. Spazio Régia (2008-2023)	69
Figura 7. Residencial Panamby Baraúna (2010-2023).....	90
Figura 8. Residencial Flórida (2012-2023).....	91
Figura 9. Informações técnicas do empreendimento Magnólia em Ribeirão Preto.....	100
Figura 10. Outdoor da Stefani Nogueira no bairro jardim botânico em Ribeirão Preto	101
Figura 11. Presidente Prudente: Vínculos da rede urbana.....	104
Figura 12. Residencial Minerva (2008-2023)	109
Figura 13. Residencial Príncipe Imperial MRV (2011-2023).....	110
Figura 14. Residencial Minerva “o 1º MRV de casas com quintal”.....	112
Figura 15. Empreendimentos contratados nas proximidades do Residencial Minerva (MRV) em Presidente Prudente.....	113
Figura 16. Outdoor JRM nas proximidades do Residencial Minerva	120
Figura 17. Bosque dos Tamburis (2006-2023).....	125
Figura 18. Residencial Solares RNI (2009-2023)	126
Figura 19. Ribeirão Preto. Reserva Sul Resort- MRV (2007).....	142
Figura 20. Ribeirão Preto. Reserva Sul- MRV (2012)	143
Figura 21. Mapa de expansão de Ribeirão Preto (1856-2017).....	144
Figura 22. Residencial Minerva: estrada de acesso (2024)	150

Figura 23. Linha do tempo: atuação da MRV e RNI em Presidente Prudente (2003-2022)	154
Figura 24. Linha do tempo: atuação da MRV e RNI em Ribeirão Preto (1996-2022)	157

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Estrutura utilizada para coletar, sistematizar e analisar os dados de preço do terreno adquiridos pela MRV e RNI em Presidente Prudente e Ribeirão Preto	21
Quadro 2. Indicadores Operacionais RNI (2007-2022)	42
Quadro 3. Indicadores Operacionais MRV (2007-2022)	51
Quadro 4. Ribeirão Preto. Comparação entre compra e contratação dos empreendimentos incorporados pela MRV	64
Quadro 5. Preço por m ² pago pela MRV em relação aos terrenos dos empreendimentos Palácio Windsor, Palácio Imperial, Palácio de Versalhes e Palácio Turim (2016-2018)	71
Quadro 6. Preço por m ² pago pela MRV em relação aos terrenos dos empreendimentos Spazio Regia, Spazio Ravage e Spazio Regard (2008)	72
Quadro 7. Ribeirão Preto. Preço real m ² dos terrenos adquiridos pela MRV (2007-2022)	75
Quadro 8. Ribeirão Preto. Descrição antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos incorporados pela MRV	78
Quadro 9. Ribeirão Preto. Comparação entre compra e contratação dos empreendimentos incorporados pela RNI	87
Quadro 10. Ribeirão Preto. Preço real m ² dos terrenos adquiridos pela RNI (1996-2015)	94
Quadro 11. Empreendimentos RNI adquiridos por preços de oferta de mercado	95
Quadro 12. Ribeirão Preto. Descrição dos antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos incorporados pela RNI	96

Quadro 13. Ribeirão Preto. Comparação atuação MRV e RNI.....	102
Quadro 14. Presidente Prudente. Comparação entre compra e contratação ou lançamento dos empreendimentos pela MRV	107
Quadro 15. Presidente Prudente. Preço m ² dos terrenos adquiridos pela MRV (2008-2021)	115
Quadro 16. Presidente Prudente. Antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos incorporados pela MRV (2008-2021).....	117
Quadro 17. Presidente Prudente. Informações sobre a atuação da RNI.....	122
Quadro 18. Semelhanças e diferenças nas estratégias da MRV e RNI em Presidente Prudente.....	127
Quadro 19. Empreendimentos da MRV e RNI em Ribeirão Preto que levaram 1 ano ou menos para serem contratados.....	135
Quadro 20. Empreendimentos da MRV e RNI em Ribeirão Preto que demandaram entre 4 e 6 anos para serem contratados	136
Quadro 21. Ribeirão Preto. Informações sobre os empreendimentos da MRV e RNI que demandaram 1 ano ou menos para serem contratados ou lançados	137
Quadro 22. Ribeirão Preto. Informações sobre os empreendimentos da MRV e RNI que demandaram 4, 5 ou 6 anos para serem contratados ou lançados	139
Quadro 23. Presidente Prudente. Empreendimentos da MRV que levaram um ano para serem contratados	146
Quadro 24. Presidente Prudente. Empreendimentos que demandaram entre 6 e 14 anos para serem contratados pela MRV ou lançados pela RNI.....	146
Quadro 25. Presidente Prudente. Informações sobre os empreendimentos da MRV e RNI que demandaram entre 6 e 14 anos para serem contratados ou lançados.....	147
Quadro 26. Presidente Prudente. Informações sobre os empreendimentos da MRV que demandaram um ano para serem contratados.....	148

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Ribeirão Preto. Números de terrenos adquiridos e empreendimentos contratados pela MRV (2007-2022)	66
Gráfico 2. Síntese. Antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos da MRV	80
Gráfico 3. Ribeirão Preto. Número de terrenos adquiridos e empreendimentos lançados pela RNI (1996-2016).....	88

LISTA DE MAPAS

Mapa 1. Ribeirão Preto. Empreendimentos produzidos pela MRV (2007-2022)	64
Mapa 2. Ribeirão Preto. Localização dos empreendimentos produzidos pela RNI (1996-2022).....	86
Mapa 3. Presidente Prudente. Localização dos empreendimentos da MRV (2008-2022)	108
Mapa 4. Presidente Prudente. Localização dos empreendimentos produzidos pela RNI (2003-2016)	123
Mapa 5. Ribeirão Preto. Localização dos empreendimentos da MRV e RNI (2024) .	129
Mapa 6. Presidente Prudente. Localização dos empreendimentos da MRV e RNI (2024)	130

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Síntese da metodologia aplicada.....	23
Tabela 2. SPEs da MRV em Ribeirão Preto	82
Tabela 3. SPEs da RNI em Ribeirão Preto	98
Tabela 4. SPEs da MRV em Presidente Prudente	119

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	16
Procedimentos metodológicos.....	18
CAPÍTULO I.....	25
O CAPITAL INCORPORADOR E A PRODUÇÃO DE CIDADES.....	25
1.1. Capital incorporador: estratégias, lógicas de atuação e valorização	26
1.2. A trajetória da RNI: mecanismos de produção do espaço urbano.....	37
1.3. A trajetória da MRV: mecanismos de produção do espaço urbano	45
1.4 Síntese do capítulo 1.....	53
CAPÍTULO II.....	56
ESTRATÉGIAS E LÓGICAS DE ATUAÇÃO DOS GRUPOS ECONÔMICOS MRV E RODOBENS EM RIBEIRÃO PRETO/SP E PRESIDENTE PRUDENTE/ SP.....	56
2.1. Ribeirão Preto: processos imobiliários e produção do espaço urbano	58
2.1.1. MRV: estratégias e lógicas de atuação em Ribeirão Preto	62
2.1.2. RNI: estratégias e lógicas de atuação em Ribeirão Preto	86
2.1.3. Semelhanças e diferenças entre a atuação da MRV e RNI em Ribeirão Preto ..	101
2.2. Presidente Prudente: processos imobiliários e produção do espaço urbano.....	103
2.2.1. MRV: estratégias e lógicas de atuação em Presidente Prudente	106
2.2.2. RNI: estratégias e lógicas de atuação em Presidente Prudente	122
2.2.3. Semelhanças e diferenças entre a atuação da RNI e MRV em Presidente Prudente	127
2.3 Síntese do capítulo 2.....	128
CAPÍTULO III	134

DIVERGÊNCIAS E CONFLUÊNCIAS NAS DIMENSÕES ECONÔMICAS E ESPACIAIS DAS OPERAÇÕES DA MRV E RNI EM PRESIDENTE PRUDENTE E RIBEIRÃO PRETO.....	134
3.1 Empreendimentos da MRV e RNI em Ribeirão Preto	135
3.2 Empreendimentos da MRV e RNI em Presidente Prudente	145
3.3 Divergências e confluências	152
3.4 Síntese do capítulo 3.....	159
CONSIDERAÇÕES FINAIS	161
Referências Bibliográficas.....	165
ANEXO 1	171
ANEXO 2	172
ANEXO 3	232

INTRODUÇÃO

A análise da recente expansão da produção imobiliária no Brasil, discutida por autores como Shimbo (2010), Royer (2009), Fix (2011), Sanfelici (2016) e Melazzo (2013 e 2018), revela os desdobramentos desse fenômeno, que afetaram não apenas as condições de oferta e consumo de bens imobiliários, mas também os agentes envolvidos em sua produção. Nesta dissertação, procuramos avançar, sobretudo, no atual debate sobre a atuação dos grupos econômicos como agentes privados na produção de habitação, com foco para os grupos MRV e Rodobens e suas atividades em Presidente Prudente e Ribeirão Preto. Mais ainda, a ênfase aqui recai na análise que articula as estratégias econômicas e espaciais de tais grupos, como discutido adiante. Optou-se por analisar estas duas cidades pelo fato de pertencerem ao estado com maior produção de empreendimentos dos grupos, sendo que MRV e Rodobens contabilizam 54 e 12 cidades de atuação, respectivamente, no estado de São Paulo e também por estarem inseridas nas análises do projeto temático Fragmentação socioespacial e urbanização brasileira: escalas, vetores, ritmos e formas “FragUrb”.

A pesquisa também contribui com o projeto temático “FragUrb”, sobretudo em relação ao Plano Analítico 4 (Fragmentação socioespacial, produção e consumo da habitação/identificação de agentes econômicos hegemônicos vinculados ao setor imobiliário na produção de outros ambientes construídos), com o foco nas cidades em questão¹.

Da mesma maneira que esta dissertação trabalha com várias escalas geográficas, desde aquelas relacionadas ao entorno imediato da implementação dos empreendimentos

¹Em termos de contribuições, esta dissertação apresenta um conjunto de informações que podem consubstanciar as análises sobre o processo de produção das cidades brasileiras na atualidade, sobretudo no que diz respeito aos impactos da atuação destes grupos econômicos no incremento no número de domicílios nestas cidades, bem como nas formas, padrões e ritmos de produção e de inserção espacial destes empreendimentos, o que aponta para o cruzamento entre novas e velhas lógicas do processo de urbanização notadamente marcada por um padrão centro – periferia que vem se alterando em direção a uma maior complexidade. O denominado padrão socioespacialmente fragmentado, resultado da combinação/articulação de vários vetores e processos não deixa de ter nos agentes da produção imobiliária um componente relevante na medida em que é a partir de suas atuações (no plano econômico e espacial) que são determinadas a posição e a situação geográficas dos diversos segmentos socioeconômicos e, a cada vez mais complexa divisão social do espaço no que se refere às restrições ou potencialidades de acesso e uso da cidade como um todo.

até a escala internacional devido à internacionalização de uma das empresas, também e como não poderia deixar de ser, exploramos múltiplas escalas temporais. A principal, de grande importância na análise, abrange o período de 2007 a 2023, que corresponde à abertura de capital dessas empresas na bolsa de valores, incluindo o período atual. Além disso, outras escalas temporais são constantemente consideradas, como aquelas que perpassam "da origem às transformações em grupos econômicos", "do início das atividades em escala local ao reescalonamento espacial" dos capitais analisados e aquela decorrente da implementação do Programa Minha Casa Vida, a partir do ano de 2009.

Com isso em vista, delimitamos como objetivo geral da pesquisa a compreensão das atuações dos grupos MRV e Rodobens (a partir da empresa RNI) na dinâmica imobiliária de duas cidades médias paulistas, sendo elas Presidente Prudente e Ribeirão Preto. Para tanto, foram elencados os objetivos específicos a seguir:

- I. Analisar as trajetórias econômica e espacial da MRV e RNI, principalmente a partir da abertura de capital na bolsa de valores;
- II. Investigar as atuações da MRV e RNI nas cidades de Presidente Prudente-SP e Ribeirão Preto-SP, principalmente em relação a seus bancos de terrenos utilizados e localização de seus empreendimentos;
- III. Compreender o que é geral da produção dos empreendimentos dos dois grupos econômicos estudados e as particularidades e singularidades da incorporação, se existem, em cada empresa e em cada cidade analisada;

Os objetivos também contribuem com o Projeto Temático FRAGURB identificando os empreendimentos dos grupos (número de empreendimentos, de unidades, faixas de renda a que se destinam e localizações), nas cidades de Presidente Prudente- SP e Ribeirão Preto-SP.

A pesquisa se faz relevante por considerar os novos mecanismos da dinâmica imobiliária destas cidades médias ao analisar as atuações de dois expressivos grupos econômicos em suas semelhanças e diferenças com as dinâmicas gerais de construção e

incorporação da MRV e RNI. A seguir explicaremos nossos procedimentos metodológicos adotados para avançarmos na pesquisa.

Procedimentos metodológicos

Os procedimentos metodológicos seguem seccionados em quatro eixos de organização e articulação da pesquisa em suas dimensões empíricas: revisão bibliográfica, obtenção e organização de dados primários e secundários, trabalhos de campo e análise documental. Vale salientar que estes eixos não são desarticulados entre si e, tampouco, encontram-se hierarquizados, sendo desenvolvidos de maneira concomitante e combinada.

A pesquisa partiu, de início, de uma revisão bibliográfica em livros, *google acadêmico*, artigos em periódicos, dissertações e teses tanto nacionais quanto internacionais, que possibilitaram avançar criticamente sobre os principais marcos teóricos que versam a pesquisa, como: grupos econômicos, produção imobiliária, cidades médias, capital incorporador, agentes privados da produção do espaço urbano e, sobretudo, uma revisão histórica e teórica sobre a produção do espaço urbano de Presidente Prudente e Ribeirão Preto no contexto da formação socioespacial do estado de São Paulo. Neste sentido a vinculação ao Projeto Temático FragUrb se faz relevante, uma vez que reúne um conjunto de pesquisas relacionadas às duas cidades, proporcionando uma compreensão mais aprofundada da produção do espaço urbano em ambas.

A coleta e análise de dados secundários é uma fase importante desta pesquisa ao delimitar a abrangência espacial e temporal do trabalho, uma vez que cada plataforma de informações se valeu de um recorte distinto, além do enfoque em diferentes dimensões dos processos analisados. Buscamos selecionar, organizar e analisar os relatórios financeiros anuais (*realese*) das empresas MRV e RNI, disponibilizados pelo site B3

Bovespa². O recorte temporal abrange o período de 2007 a 2022³ e se justifica pelo fato de que em 2007 as empresas abriram seu capital na bolsa de valores e no ano de 2022 apresenta os dados mais recentes. A análise dos relatórios consistiu em: a) identificar e tabular os resultados financeiros e produtivos das duas empresas, por ano, com foco nas unidades lançadas, patrimônio líquido e banco de terrenos divulgados em seus balanços patrimoniais; b) identificar, geocodificar e cartografar as cidades de atuação das empresas MRV e RNI, na escala nacional e internacional, no caso da MRV.

As variáveis elencadas permitiram compreender as dinâmicas temporais e espaciais dos negócios de cada empresa, bem como suas estratégias financeiras, produtivas e geográficas que se costuram em uma relação que transita e salta escalas, como a da empresa, do empreendimento e do terreno, além de possibilitar a análise comparativa (espacial e temporal) entre estas duas incorporadoras em relação às suas dinâmicas e estratégias.

Vale destacar que utilizamos como base os relatórios do último trimestre que contemplam as informações de todo o ano, assim como foi feito em trabalhos anteriores (Corrêa, 2022). Na coleta de dados realizada, os dados de *land bank* e patrimônio líquido foram deflacionados utilizando a correção do IPCA⁴ (IBGE), Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (Instituto Nacional de Geografia e Estatística), através da calculadora do Banco Central, tomando-se por base o último mês e ano dos dados levantados, no caso, 2022.

Os trabalhos de campo, por sua vez, ocorreram em cada uma das cidades objetivando o reconhecimento, registros fotográficos, descrição dos empreendimentos residenciais (situação geográfica, tipologias e usos) e análise espacial (distâncias a áreas centrais e reconhecimento dos entornos). Nesta etapa também conduzimos atividades de campo focadas na pesquisa documental.

² Principal indicador de desempenho das ações negociadas na B3 e reúne as empresas mais importantes do mercado de capitais brasileiro. Criado em 1968, consolidou-se ao longo de 50 anos como uma referência para investidores ao redor do mundo.

³ Os dados de 2023 foram coletados e analisados, mas não foram incluídos na dissertação, pois não revelaram alterações significativas nas tendências.

⁴ O IPCA é uma taxa de indexação muito utilizada no mercado financeiro e também é considerado o maior medidor de inflação no país, o que justifica o uso deste índice nas deflações realizadas neste trabalho

Através das visitas aos Cartórios de Registro de Imóveis de Presidente Prudente e Ribeirão Preto, foram realizadas consultas às matrículas dos imóveis incorporados pela MRV e RNI. A busca por informações nas matrículas de imóveis nos Cartórios de Registro de Imóveis das cidades não segue um procedimento padronizado. Pelo contrário, é um processo variável de cidade para cidade e de cartório para cartório⁵.

Os dados de preço dos terrenos adquiridos em cada cidade, por cada uma das duas empresas, em específico, foram trabalhados com cautela, uma vez que precisavam ser deflacionados com base na correção dos valores segundo a inflação calculada pelo Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), da Fundação Getúlio Vargas, tomando-se por base o último mês e ano dos dados levantados na pesquisa, isto é, dezembro de 2022. Barcella (2018) revela que este procedimento:

visa corrigir os preços do passado para podermos compará-los aos preços atuais, já que a taxa de inflação de nossa economia “corrói” os preços passados – especialmente até 1994 de maneira muito mais intensa – e, sem essa correção, compará-los seria impossível, pois invariavelmente, dado o índice da inflação, eles sempre aumentam. Assim, se pode discernir um aumento inflacionário no preço de uma valorização real do imóvel (BARCELLA, 2018, p. 30).

Operacionalmente, os dados de cada cidade e incorporadora foram inseridos em planilhas de Excel, seguindo o critério cronológico do ano de compra dos terrenos, o que possibilitou observar as alterações nos preços por metro quadrado pagos pelos terrenos ao longo do tempo e relacionar a quantidade de terrenos adquiridos em determinados anos com as principais estratégias de atuação das empresas, como abertura de capital na bolsa de valores e atuação direcionada ao Programa Minha Casa Minha Vida.

Adicionalmente, realizamos uma análise comparativa entre os preços pagos pela MRV e RNI e os preços ofertados nos mesmos bairros, em m², baseando-se nos trabalhos de Barcella (2018), Batista (2022) e Costilhas (2023). É importante destacar que se trata de estimativas, visto que os trabalhos dos autores não oferecem dados anuais para uma comparação exata. No caso, os autores citados focam na produção de quadros e mapas baseados em dados de preços de terrenos a cada cinco anos. Portanto, também estabelecemos como critério, utilizar a base de dados dos autores disponível a cada cinco

⁵ A descrição das visitas aos Cartórios de Registro de Imóveis de Presidente Prudente e Ribeirão Preto são apresentadas no anexo 1.

anos. Por exemplo: para os terrenos adquiridos entre 2005 e 2010 utilizamos a base de dados de 2010, da mesma forma, para os terrenos adquiridos entre 2015 e 2020 nos apoiamos na base de dados de 2020.

O Quadro 1 apresenta o percurso metodológico adotado para coletar, sistematizar e analisar os dados de preços dos terrenos em Presidente Prudente e Ribeirão Preto. Vale destacar que antes dessa etapa, utilizamos os dados do Ministério de Desenvolvimento Regional, obtidos através do SISHAB (Sistema de Gerenciamento de Habitação), para localizar os empreendimentos da MRV em cada uma das cidades mencionadas, o que viabilizou a realização da etapa nos cartórios.

Quadro 1. Estrutura utilizada para coletar, sistematizar e analisar os dados de preço do terreno adquiridos pela MRV e RNI em Presidente Prudente e Ribeirão Preto

Etapa	Trabalho desenvolvido
Etapa 1	Visita aos Cartórios de Registro de Imóveis de Presidente Prudente e Ribeirão Preto para consultar as matrículas de imóveis incorporados pela MRV e RNI, incluindo dados sobre: preço e área do terreno, ano da compra, antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos.
Etapa 2	Calcular o preço do m ² do terreno a partir dos dados de preço e área.
Etapa 3	Deflacionar o dado de preço do m ² pago levando-se como base o último mês e ano dos dados levantados na pesquisa, dezembro de 2022.
Etapa 4	Com base na bibliografia específica (BARCELLA, 2018; BATISTA, 2022; COSTILHAS, 2023), coletamos dados sobre os preços do m ² ofertados no mesmo bairro dos empreendimentos da MRV e RNI em Presidente Prudente e Ribeirão Preto e também deflacionamos os dados com a base de dezembro de 2022.
Etapa 5	Elaboração dos materiais e análise

Elaboração: da autora

A partir da compilação e organização dos dados expostos acima, foram elaborados quadros para a melhor compreensão dos resultados.

Ademais, tanto o levantamento documental a partir da visualização das matrículas dos empreendimentos quanto o levantamento de dados secundários com base nos relatórios econômicos e financeiros e Sistema de Gerenciamento de Habitação (SISHAB), permitiram a análise comparativa entre o ano da compra dos terrenos pelas empresas e o ano da contratação pelo PMCMV e lançamento dos empreendimentos.

O uso das variáveis “ano de contratação pelo PMCMV” e “ano de lançamento” dos empreendimentos se justifica pelo fato de que a RNI não produz para o PMCMV em Ribeirão Preto e Presidente Prudente, como é o caso da MRV, portanto foi necessário recorrer aos relatórios econômicos e financeiros da RNI, os quais disponibilizam a data de lançamento de cada um dos empreendimentos, possibilitando assim, nossa análise.

Em síntese a estrutura de coleta e sistematização dos dados se estabeleceu da seguinte forma:

- **MRV:** utilizamos como fontes principais o SISHAB, para ter acesso ao ano de contratação dos empreendimentos pelo PMCMV e as matrículas dos imóveis para coletarmos o ano de compra do terreno pela MRV ou Sociedade de Propósito Específico (SPE), a qual será definida e discutida nos próximos capítulos.
- **RNI:** as fontes principais foram os relatórios econômicos e financeiros disponibilizados pela B3, que disponibilizam a data de lançamento dos empreendimentos e, assim como fizemos para a MRV, a matrícula dos imóveis com as informações de ano da compra do terreno pela RNI ou SPE.

Com o intuito de aprimorar a análise, realizamos um levantamento de imagens de satélite pelo aplicativo *Google Earth* e sua ferramenta “linha do tempo”, a partir do qual coletamos imagens das áreas dos terrenos em três períodos: ano da compra, ano de contratação pelo PMCMV ou ano de lançamento e no ano de 2023. Vale frisar que para os terrenos adquiridos e incorporados até 2006 o aplicativo não disponibilizou imagens nítidas. Sendo assim, com o intuito de tornar esse procedimento metodológico mais

eficaz, no caso dos terrenos em que não foi possível coletar a imagem do ano correto, realizamos o levantamento com base em 2010. A escolha desta nova data se justifica pelo fato de apresentar imagens nítidas para todos os terrenos, o que é devidamente registrado em cada imagem.

As informações, quando articuladas, nos possibilitaram problematizar e analisar, as estratégias econômicas e espaciais das empresas a partir do seu principal insumo, a terra. Por fim, a Tabela 1 sintetiza a metodologia aplicada para a realização do trabalho.

Tabela 1. Síntese da metodologia aplicada

Processo	Procedimento Metodológico
Análise das trajetórias econômica e espacial dos grupos econômicos MRV e Rodobens	Levantamento de dados secundários
Produção do espaço urbano de Presidente Prudente e Ribeirão Preto	Levantamento bibliográfico
Reconhecimento do entorno e da situação geográfica dos empreendimentos	Trabalho de campo e levantamento de imagens de satélite
Atuações da MRV Engenharia e Rodobens nas cidades de Presidente Prudente-SP e Ribeirão Preto-SP	Trabalho de campo, levantamento de dados secundários e pesquisa documental

Organização: da autora

Os resultados e discussões da dissertação estão organizados em três capítulos, além desta Introdução e das Considerações Finais. O primeiro capítulo é dedicado à conceituação e compreensão das principais estratégias, lógicas de atuação e valorização do capital incorporador. Também buscamos identificar a atuação da RNI e MRV enquanto capital incorporador, analisando os principais marcos da trajetória das empresas, incluindo a expansão das atividades, abertura de capital na bolsa de valores, atuação para o PMCMV e, sobretudo, a atuação em múltiplas escalas geográficas e temporais.

O segundo capítulo tem como objetivo compreender os processos imobiliários e elaborar uma revisão histórica sobre a produção do espaço urbano de Presidente Prudente

e Ribeirão Preto. Neste contexto, analisaremos a atuação da MRV e RNI nas duas cidades, com o intuito de identificar as principais estratégias e mecanismos utilizados por ambas as empresas para ingressar nos mercados locais.

Por fim, o terceiro capítulo investiga como as estratégias da MRV e da RNI nas cidades se conectam com as dimensões espaciais e econômicas, aprofundando a análise dos dados apresentados no Capítulo 2. Além de identificar os pontos de convergência e divergência nas abordagens das duas empresas nas cidades estudadas, este capítulo examina como os empreendimentos implementados por essas empresas contribuem para a compreensão da produção das cidades na atualidade.

CAPÍTULO I

O CAPITAL INCORPORADOR E A PRODUÇÃO DE CIDADES

No âmbito do modo capitalista de produção, o espaço urbano é concebido como um produto social, resultado de um conjunto de ações ao longo do tempo, conforme delineado por Corrêa (1989). Os agentes envolvidos nesses processos, guiados por seus interesses e lógicas, produzem e consomem o espaço urbano, gerando desigualdades e produzindo diferenças. Na literatura estadunidense Fainsten (2001) e Logan e Molotch (1987), tratam sobre os diferentes agentes e lógicas específicas na produção do espaço urbano. Precursor, no caso brasileiro, Corrêa (1989) identifica alguns desses agentes, incluindo proprietários dos meios de produção, proprietários fundiários, promotores imobiliários, Estado e grupos sociais excluídos e ressalta que o espaço urbano produzido por esses agentes reflete suas práticas e estratégias espaciais.

Harvey (1980) também destaca os agentes produtores do espaço urbano, com ênfase no mercado de moradia. Para o autor, cada grupo é responsável por determinar o valor do uso e o valor de troca da habitação. Dentre esses agentes, Harvey aponta os usuários da moradia (locador e locatário), corretores de imóveis, proprietários, instituições financeiras, instituições governamentais, os incorporadores e a indústria da construção da habitação. Os incorporadores merecem atenção especial, pois participam das etapas que abrangem desde a aquisição do solo até a construção das habitações, investindo capital antecipado com o objetivo de obter lucro ao final do ciclo e demonstrando interesse em obter valores de troca a partir da criação dos valores de uso da moradia (Harvey, 1980).

Enfatizamos as contribuições de Capel (2013) ao propor uma abordagem voltada para a Geografia dos agentes urbanizadores e construtores. Assim, reconhecemos a importância de aprofundar os estudos sobre os agentes que produzem o espaço urbano, visto que esse debate ganha contornos específicos ao tratar das lógicas e estratégias destes agentes no contexto do capitalismo periférico, em especial na América Latina (Hidalgo, 2004; Valdés, 2005) e, mais especificamente, no Brasil (Corrêa, 1989; Shimbo, 2010; Sanfelici, 2013; Marques, 2016; Melazzo, 2019).

A importância de nos aprofundar e atualizar esses estudos se dá primeiro pela ideia de articulação entre eles e, segundo, devido às novas demandas do sistema capitalista decorrentes das reestruturações nos âmbitos produtivo, econômico e espacial (Corrêa, 2022).

Neste primeiro capítulo temos como foco a análise da trajetória de dois agentes específicos: os grupos econômicos MRV e Rodobens, ambos capitais incorporadores que atuam enquanto agente privado na produção de habitação e consequentemente na produção do espaço urbano.

Conforme o ranking de 2023 da revista "O Empreiteiro", a MRV é reconhecida como a maior empresa do setor imobiliário brasileiro. Além disso, desempenha um papel significativo no Programa Minha Casa Minha Vida, tendo entregue mais de 422 mil unidades desde o lançamento do programa em 2009 (MRV, 2023). No que diz respeito à RNI, mesmo sendo parte do grupo Rodobens, cujo foco principal não é o setor imobiliário, a incorporadora mantém uma posição relevante em comparação com as demais empresas de capital aberto no setor (Penha Filho, 2020).

Dadas as considerações iniciais conduziremos o primeiro capítulo em duas etapas: a primeira voltada à conceituação e compreensão das principais estratégias, lógicas de atuação e valorização do capital incorporador. Já na segunda etapa, buscaremos identificar a atuação da RNI e MRV enquanto capital incorporador, além de analisar os principais marcos da trajetória das empresas incluindo a atuação em escala nacional (RNI) e internacional (MRV).

1.1. Capital incorporador: estratégias, lógicas de atuação e valorização

A expressão “dinâmica imobiliária” indica, conforme Melazzo (2019, p. 5):

“um processo permanente de produção da cidade, na sua dimensão material, como ambiente construído herdado do passado, em sua diversidade de funções e lógicas de apropriação e uso do solo. Tal diversidade apresenta uma lógica definida: a da valorização do capital ou da autodeterminação da lei do valor, que é expandir-se ao transformar-se.”

A lógica da valorização do capital a partir e através do espaço urbano é muitas vezes impulsionada por estratégias articuladas e planejadas pelos agentes que participam do circuito imobiliário urbano (Abramo, 1989) e que visam maximizar seus retornos, sua rentabilidade. Isso pode envolver escolhas estratégicas na seleção de localizações de terrenos, diferenciação de produtos, investimentos em melhorias e adaptação ao mercado. Ao tratarmos dos agentes que participam deste circuito, destacamos o capital incorporador como o elemento que irá orquestrar e reger os demais capitais do circuito imobiliário na produção de cidades, proporcionando mudanças no ambiente construído (Smolka, 1987; Abramo, 1989).

A atuação do capital incorporador é compreendida como a busca pelo controle do processo de geração e apropriação das rendas fundiárias. Seus lucros derivam das operações que possibilitam a captura de riqueza na forma de renda da terra. (Fix, 2011).

Isto posto, emerge a necessidade de compreender as lógicas econômicas e espaciais de atuação do capital incorporador, que não estão simplesmente ligadas à compra e venda de imóveis, mas, como dito, à produção de bens imóveis e, a partir daí do ambiente construído. Dentre as principais estratégias, lógicas de atuação e valorização deste capital temos: i) o papel de coordenação dos demais capitais⁶ apropriando-se de rendas fundiárias (Abramo, 1989); ii) a proximidade com o Estado com o intuito de conseguir benefícios e facilidades em sua reprodução (Smolka, 1987; Barcella, 2018); iii) a capacidade de produzir cidades cada vez mais amplas e extensas e; iv) ampliar as desigualdades para capturar mais rendas.

No que diz respeito às estratégias relacionadas ao papel de coordenação do capital incorporador, observa-se que a atividade econômica desse capital pode abranger todas as fases do circuito imobiliário urbano, caracterizado como as diversas formas de capital envolvidas na produção imobiliária (Abramo, 1989). Nele, a concretização do capital é alcançada através da propriedade privada do espaço, sua valorização e desenvolvimento, resultam em um produto final que se diferencia das demais mercadorias devido ao seu alto valor e natureza fixa (Harvey, 2013). Este circuito é formado por diversos agentes

⁶ Dentre eles: capital fundiário, capital industrial, capital comercial e capital financeiro.

que representam diferentes capitais, sendo eles: capital fundiário, capital incorporador, capital industrial, capital comercial e capital financeiro, todos eles integrados ao processo produtivo imobiliário (Abramo, 1989).

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

Art. 31. A iniciativa e a responsabilidade das incorporações imobiliárias caberão ao incorporador, que somente poderá ser: a) o proprietário do terreno, o promitente comprador, o cessionário deste ou promitente cessionário com título que satisfaça os requisitos da alínea a⁷ do art. 32 (Brasil, 1964).

Em resumo, para produzir habitação enquanto mercadoria no Brasil é necessário provar o domínio sobre a terra e este só é garantido ao capital incorporador, através do título de propriedade. Portanto, a lei da incorporação imobiliária evidencia a renda da terra enquanto “o componente principal do lucro composto, o que acaba por estabelecer um nexo estrutural entre o processo de valorização desses capitais e a espacialidade urbana” (Abramo, 1989, p. 50). Diante desse contexto, nossa abordagem neste trabalho será aprofundar-nos no nexo estrutural mencionado. Em outras palavras, procuraremos compreender as interações entre a valorização do capital incorporador, compreendido por Smolka (1979; 1987) como aquele que promove a organização dos investimentos privados no ambiente construído, desenvolvendo o espaço geográfico e a configuração da espacialidade urbana dos empreendimentos, com o foco para a MRV e RNI. O ponto central de análise estará no processo de aquisição dos terrenos.

É relevante ressaltar que consideramos a MRV e a RNI como capitais incorporadores devido ao fato de que, ao atuarem, exercem controle econômico sobre o processo de produção, pois são capazes de deter o poder sobre a terra (principal insumo), definir as características do produto e sua localização, influenciar na demanda e elaborar

⁷ Alínea a art. 32: Título de propriedade de terreno, ou de promessa, irrevogável e irretroatável, de compra e venda ou de cessão de direitos ou de permuta do qual conste cláusula de imissão na posse do imóvel, não haja estipulações impeditivas de sua alienação em frações ideais e inclua consentimento para demolição e construção, devidamente registrado.

estratégias para realizar a operação. Assim, configuram-se como a única fração de capital capaz de auferir ganhos excepcionais em diferentes etapas do processo produtivo.

Quanto à proximidade entre o capital e o Estado como regulador, é fundamental compreender que o Estado desempenha um papel importante na organização espacial das cidades, a partir de uma função complexa e variável no tempo e no espaço, que reflete a dinâmica da sociedade da qual faz parte (Corrêa, 1989).

Conforme Wissenbach (2008), a atuação do Estado ocorre em três frentes: estabelecendo marcos legais e institucionais que regulam a produção privada, como leis de zoneamento, legislação edilícia e normas de crédito imobiliário, além das formas de tributação do setor; agindo diretamente como um incorporador urbano, por meio de grandes obras públicas ou na construção de habitações; e operando, principalmente por meio de bancos estatais, no financiamento habitacional. Assim, observamos que o Estado assume a responsabilidade pelas regulações urbanísticas e por promover/produzir infraestruturas e demais investimentos em determinadas áreas da cidade, condicionando a produção de rendas diferenciais e, conseqüentemente, gerando benefícios ao capital incorporador.

Após os anos 1990, o Estado promoveu, em nível nacional, um conjunto de mudanças regulatórias e institucionais que impulsionaram grandes empresas, aqui consideradas como capitais incorporadores, a destinarem sua produção às faixas de renda mais baixas, reforçando ainda mais a proximidade entre o capital e o Estado. Isso também marcou uma transição do modelo anterior, baseado na promoção pública por meio do Banco Nacional da Habitação⁸ (BNH), para um modelo de mercado (Shimbo, 2016).

Dentre o conjunto de mudanças regulatórias e institucionais citadas, Shimbo (2016) aponta três. São elas:

- I. Programas de financiamento e qualificação de empresas: a) O Programa Carta de Crédito permitiu que consumidores obtivessem financiamento direto para adquirir

⁸ Na Lei Nº 4.380, de 21 de agosto de 1964, que instituiu o BNH no Brasil, pode-se identificar, de acordo com Barcella (2022), a primeira estrutura sólida de um plano nacional de incentivo à produção habitacional, no qual o Estado assume o papel de coordenador.

imóveis sem a necessidade de intermediação das incorporadoras ou órgãos públicos. Inicialmente destinado a rendas baixas, acabou sendo utilizado principalmente por consumidores de renda média. b) O Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), lançado em 2009, destinado tanto para a habitação de interesse social quanto de mercado também estabelece critérios de renda familiar como condição para participação, com limites específicos para cada faixa⁹: Faixa 1 (até R\$ 2.640,00), Faixa 2 (até R\$ 4.400,00) e Faixa 3 (até R\$ 8.000,00). c) O Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), lançado em 1998, tinha como objetivo certificar empresas de serviços e construção como um requisito essencial para acessar financiamento através de agentes financeiros.

- II. Leis e resoluções: Entre 2002 e 2006, diversas medidas foram tomadas para estimular a produção habitacional pelo mercado, incluindo estímulo ao financiamento imobiliário, simplificação de processos de reintegração de posse e redução de impostos sobre materiais de construção. Cita-se como exemplo a Lei Nº 11.124, de junho de 2005, a qual dispõe sobre o Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social – SNHIS, cria o Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social – FNHIS e institui o Conselho Gestor do FNHIS.
- III. Criação de instituições: O Ministério das Cidades, criado em 2003, buscou integrar políticas relacionadas ao território urbano. Embora tenha perdido operacionalidade para a Caixa Econômica Federal (CEF), responsável pelos programas habitacionais, contribuiu para a formulação da Política Nacional de Habitação e do Sistema Nacional de Habitação.

Ademais, Barcella (2022) advoga que a atuação da Caixa Econômica Federal no mercado de títulos financeiros imobiliários representa uma participação do Estado em duas frentes interligadas. Primeiro, a CEF desempenhou um papel central na orientação e direcionamento do mercado imobiliário, agindo como um agente ativo na sua

⁹ As faixas de renda do PMCMV se alteraram conforme as fases do programa e das mudanças políticas no país, como o caso do PMCMV sendo encerrado e, em 2020, substituído pelo "Programa Casa Verde e Amarela". Essa substituição modificou o conteúdo e a forma como o programa opera, além de restringir a inclusão do segmento de renda mais baixa (faixa 1) no mercado formal de habitação do país (Melazzo, Sá Britto, Silva, Barcella, 2021).

estruturação. Segundo, através do direcionamento de fundos públicos na compra de Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRIs)¹⁰, a CEF incentivou uma participação significativa de agentes econômicos, contribuindo para o desenvolvimento do mercado imobiliário. O autor ainda destaca que tal dualidade reflete a atuação do Estado tanto no estímulo da oferta quanto na demanda do mercado imobiliário.

Portanto, os mecanismos regulatórios e institucionais promovidos pelo Estado nos permitem considerá-lo como um agente com funções econômicas, atuando tanto na oferta, por meio da principal instituição bancária nacional ligada ao setor imobiliário (CEF), quanto na demanda, por meio de fundos públicos historicamente associados ao financiamento e estímulo da produção habitacional do país (Barcella, 2022).

Ao tratar a capacidade do capital incorporador em produzir cidades e ampliar as desigualdades para capturar mais renda, temos que analisar, de início, as particularidades deste capital que revelam o poder de cada agente na produção e alteração das estruturas da cidade. Uma primeira especificidade está ligada ao tipo de produto: aqueles agentes que produzem apenas a terra urbanizada, aqueles responsáveis pela edificação ou apenas a edificação verticalizada. É válido salientar que não é apenas o tipo de produto que gera a diferenciação, mas sim as estratégias e mecanismos de atuação de cada capital e a quem se destinam.

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

O primeiro refere-se a um agente que visa o lucro, ampliando e capturando renda em momentos esporádicos, quando atua como capital incorporador ao adquirir um imóvel e o vender com o propósito de auferir renda e, com os ganhos da venda, comprar outro imóvel. Ou seja, a sua escala de produção não é em massa e tampouco constante. Por sua vez, o agente ativo atua com um maior volume de capital e é capaz de alterar a materialidade de uma área e dominar mecanismos de antecipação de “mudanças de uso

¹⁰ Criado no Brasil em 1997 como uma alternativa para a liquidez e segurança ao acessar o mercado imobiliário.

do solo e especula sobre o futuro de determinados lugares” (Fix, 2007, p.24), Logan e Molotch (1987) afirmam que o agente ativo precisa de habilidade não apenas para a produção de um bem ou serviço, mas, sobretudo, para criar estratégias e analisar os movimentos de outros capitais.

O capital estrutural é considerado o mais importante, visto que ao atuar ele incorpora um alto volume de capital e altera a materialidade das áreas em um nível muito mais amplo que o capital ativo, tendo condições de transformar a estrutura urbana de uma cidade. A intensidade e a forma de atuação dos agentes acidental, ativo e estrutural refletem diferentes graus de intencionalidade e uma variedade de consequências sociais (Logan; Molotch, 1987).

É importante ressaltar que embora o poder econômico, financeiro ou espacial dos agentes seja relevante para analisar a intensidade e a frequência do capital incorporado, não é suficiente. Isso se deve ao fato de que são as estratégias e a capacidade de operação na escala local que permitem determinar se o agente atua de modo acidental, ativo ou estrutural. No caso da MRV, em um primeiro momento ela pode ser lida como capital estrutural, mas quando se adentra nas particularidades da/cidade pode assumir outros papéis.

Por sua vez, Fainstein (2001) aborda a atuação dos agentes de duas maneiras: conservadores e especulativos. Os conservadores projetam taxas de retorno com base em listagens já definidas de locatários e não incorporam sem um compromisso estabelecido com futuros inquilinos; os especulativos¹¹ além de preverem empreendimentos totalmente alugados, baseiam suas projeções financeiras em expectativas de uma valorização significativa dos produtos. Ainda que se reconheça que a identificação desses agentes deva ser mais abrangente do que apenas essas duas possibilidades, é importante considerar que o mesmo agente pode atuar de ambas as formas em diferentes momentos.

¹¹ Contribuíram para o *crash* no fim dos anos 80 em Londres e Nova Iorque a partir da superoferta de edifícios de escritório (FIX, 2007).

Além dos tipos de produto e intensidade de capital incorporado, destaca-se ainda a existência de uma terceira classificação que pode nos indicar o poder dos capitais incorporadores: trata-se da capacidade de articulação e controle dos demais agentes, seja por vínculos com os demais capitais ou até mesmo criando seus próprios mecanismos, como os Grupos Econômicos Rodobens e MRV que lançaram no mercado empresas subsidiárias (banco, imobiliária, loteadoras entre outras) além de constituírem um vasto banco de terras e uso de SPEs. Isto é, os grandes capitais incorporadores ao coordenarem o circuito também internalizam todas as etapas do circuito imobiliário e seus distintos e cruciais processos. Tal perspectiva, por exemplo, foi amplamente trabalhada em Abramo (1989), Smolka (1987) e Shimbo (2020) como uma hiper-gestão da construção.

Ao combinar as três classificações, tipos de produto, intensidade de capital incorporado e capacidade de articulação, é possível identificar o poder dos agentes enquanto capitais incorporadores na produção e alteração do ambiente construído nas cidades capitalistas a partir de uma lógica de reprodução ampliada e específica, podendo configurar-se como grupos econômicos.

A partir dos anos 2000, os capitais incorporadores no Brasil se reorganizaram a partir da conformação de grupos econômicos, muitos deles de capital aberto na bolsa de valores. Portugal (1994, p.26) sugere a definição de grupos econômicos com base em alguns aspectos:

[...] o grupo econômico deve ser considerado como uma unidade empresarial de grande porte que está subordinada a um centro único de poder, de controle e de decisão estratégica, embora atue, em geral, em diversos mercados e através de diversas empresas, com uma organização institucional descentralizada e com diferentes graus de autonomia nas decisões de gestão.

A formação dos grupos econômicos pode ser analisada como uma das estratégias adotadas por grandes capitais para se adaptarem às transformações atuais do capitalismo. Essas mudanças requereram uma reorganização empresarial com uma estrutura econômica mais complexa. Ainda se faz necessário uma integração nas dinâmicas econômicas tanto em nível nacional quanto internacional (Portugal, 1994; Rufino, 2019).

Os grupos econômicos assumem diferentes estratégias de captura de ativos que possibilitam a aproximação e articulação da esfera financeira de valorização, para além

da própria atividade de incorporação (comercialização, financiamento, rentismo com a terra, rentismo financeiro por meio de debentures e ações, construção, dentre outros) (Corrêa, 2022).

Portanto analisar a atuação dos grupos econômicos do setor imobiliário significa compreender a estratégia adotada por grandes capitais que buscam maior poder e articulações de mercado, além de permitir, através da criação do grupo, a inserção em dinâmicas econômicas tanto em escala nacional quanto internacional (Rufino, 2019).

Além da configuração e atuação enquanto grupos econômicos, também assumimos que quando o capital incorporador age, ele exerce influência no espaço do ponto de vista absoluto, relativo e relacional. Para Harvey (2012) o espaço absoluto, associado a Newton, Descartes e Euclides, é estático e utilizado para registrar ou planejar ações específicas, como localização geográfica, propriedade privada e delimitação de fronteiras físicas.

A concepção do espaço relativo é influenciada por Einstein e as geometrias não-euclidianas, é dinâmico e oferece múltiplas perspectivas de localização, dependendo do que está sendo relativo e por quem. Ele se relaciona com a circulação, fluxos e movimento, refletindo em custo, tempo e modo de transporte.

Por sua vez, o espaço relacional, ligado a Leibniz, enfatiza a interconexão de eventos, em que cada um é compreendido em relação ao seu entorno. Nessa perspectiva, espaço e tempo são indissociáveis. O espaço não é apenas o cenário onde os eventos ocorrem, mas é definido pelos próprios eventos e processos que nele se desenrolam. Da mesma forma, o tempo não é uma sequência linear de momentos independentes, mas uma dimensão intrinsecamente ligada ao espaço.

Em relação às influências exercidas, sob a perspectiva do espaço absoluto, o capital incorporador altera o ambiente construído, podendo incluir a construção de novos edifícios, a reabilitação de estruturas existentes, a criação de infraestrutura urbana, entre outras intervenções que modificam uma determinada área. Já do ponto de vista do espaço relativo, o capital incorporador, enquanto coordenador do circuito imobiliário, acelera a circulação do capital, visto que o processo de desenvolvimento imobiliário envolve

investimentos que geram atividades econômicas em várias etapas. Por exemplo, a aquisição de terrenos, mão de obra, canteiro de obras e a comercialização dos empreendimentos, são todas atividades que envolvem fluxos financeiros e contribuem para a circulação do capital dentro do setor imobiliário.

Como mencionado, a noção de espaço relacional implica na ideia de relações internas, segundo a qual um evento não pode ser compreendido a partir de um único ponto (Harvey, 2012). Nesse sentido, ao atuar, o capital incorporador exerce influência no espaço do ponto de vista relacional alterando as relações econômicas e sociais para impulsionar sua valorização.

Assim, quando o capital incorporador atua em determinadas áreas, ele pode valorizar terrenos de diversas maneiras. A transformação de terra rural em terra urbana e a tipologia dos produtos imobiliários produzidos são exemplos de como essa valorização ocorre, beneficiando tanto proprietários quanto investidores. A construção e o desenvolvimento de novos empreendimentos também geram empregos diretos e indiretos na construção civil e em setores relacionados, impulsionando a economia local. Ainda, a atuação deste capital também atrai serviços e infraestruturas específicas para atender às novas demandas geradas pelos empreendimentos. Essas ações combinadas, resultam em transformações significativas nas relações econômicas locais, bem como permitem a valorização dos ativos do capital incorporador.

Além das dinâmicas econômicas, o capital incorporador provoca transformações relevantes nas relações sociais. Um exemplo notável disso é evidenciado por Carvalho e Góes (2021), que analisaram os efeitos do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) no cotidiano dos moradores dos conjuntos habitacionais Cremonezi, Tapajós e Bela Vista "João Domingos Netto". Implantados entre 2013 e 2015 em áreas contíguas segmentadas em vários loteamentos em Presidente Prudente, esses empreendimentos alteraram o cotidiano e as interações sociais dos moradores, evidenciando as mudanças sociais induzidas pelo capital incorporador.

Assim, reconhecemos a importância de avançarmos, cada vez mais, nos estudos sobre os capitais incorporadores que participam da produção do espaço urbano. Para

tanto, é relevante identificar, analisar e lançar questões sobre a intencionalidade desses capitais na produção das cidades. Isto é, investigar sua atuação, e principalmente, suas estratégias econômicas e espaciais.

Por fim, destaca-se que o poder de barganha desses capitais, bem como a participação efetiva na dinâmica imobiliária das cidades, não anula a importância de outros agentes, como o Estado e os proprietários de terra, no processo de produção do espaço urbano. Pelo contrário, a articulação desses agentes públicos (Estado) e privados (capital incorporador e/ou proprietários de terra) é de extrema importância para analisarmos as engrenagens da máquina de crescimento urbano (Logan; Molotch, 1987) e suas contradições. No caso do Brasil, temos como exemplo o PMCMV como forma de coalizão entre Estado e capital incorporador.

O termo "máquina de crescimento" é utilizado para destacar a natureza planejada do desenvolvimento urbano das cidades estadunidenses (Fix, 2007). A expressão surgiu em um momento em que diversos autores nos EUA ignoravam as ações diárias dos proprietários fundiários, políticos locais, equipes esportivas, a mídia, sindicatos, universidades, comerciantes, dentre outros, como agentes que detém o poder de determinar os padrões de uso da terra, manipular a expansão e transformar a cidade em uma máquina de crescimento econômico ao formarem coalizões.

Vale destacar que Logan e Molotch são provenientes da sociologia urbana crítica e não marxistas, por isso não abordam questões como renda da terra ou relações de classe, mas concentram-se nas instituições e disputas, sendo críticos em relação à Escola de Chicago¹², que dominou os estudos urbanos nos EUA por décadas.

Em síntese, tais autores não pretendem que seus estudos, baseados na experiência estadunidense, sejam um modelo universal, mas argumentam que podem ser úteis para

¹² A Escola de Chicago refere-se a um conjunto de trabalhos e pesquisas no campo das ciências sociais realizados na Universidade de Chicago entre 1915 e 1940. Este movimento de sociologia urbana desenvolveu estudos focados nos problemas encontrados na cidade de Chicago durante um período de crescimento populacional e agravamento dos problemas urbanos, em uma cidade marcada pela segregação racial (Cardim, 2017).

entender realidades distintas, desde que se baseiem em dados observados em vez de um modelo abstrato (Fix, 2007).

No que se refere ao Brasil, é necessário compreendermos quem são aqueles que possuem o poder de transformar as cidades. Neste sentido, destacamos novamente os proprietários de terra, poder público e o capital incorporador. A coalizão desses três agentes nos permite observar intencionalidades e lógicas capazes de transformar a cidade em uma máquina de crescimento urbano. A seguir buscaremos analisar a trajetória da MRV e RNI, ambos grupos econômicos, abordando os principais marcos e estratégias que condicionaram sua atuação como capital incorporador e suas relações com a máquina de crescimento urbano.

1.2. A trajetória da RNI: mecanismos de produção do espaço urbano

Antes de tratar as especificidades da atuação da RNI, é necessário destacar a trajetória do grupo econômico Rodobens o qual teve início em 1949 pelo sócio e fundador Waldemar de Oliveira Verdi. Sua sede se localiza, até os dias atuais, na cidade média de São José do Rio Preto - SP. Vale destacar que as primeiras atividades do grupo se concentraram na área de revenda de caminhões Mercedes-Benz (Rodobens, 2022), tratando-se, portanto, de um capital comercial em sua origem.

O grupo atua hoje em três setores: financeiro, varejo automotivo e imobiliário. Quanto às principais empresas do grupo temos: Rodobens Negócios Imobiliários (RNI) (1991), Rodobens Urbanismo, Banco Rodobens (2000), Rodobens Consórcio (1960), Rodobens Corretora de Seguros (1980) e Rodobens Leasing & Locação (2000), Rodobens Automóveis (1960), Rodobens Veículos Comerciais (1952) e Rodobens Seminovos (1990).

No que se refere ao imobiliário, as atividades da Rodobens no setor iniciaram em 1983, na cidade de Cuiabá-MT, através de um departamento que atuava na construção de empreendimentos para as empresas do grupo e com o decorrer do tempo passou a realizar incorporações imobiliárias (Rodobens, 2022).

Com a expansão das atividades no ramo imobiliário, em 1991 o grupo lançou uma empresa voltada a este setor, no caso, a RNI, e neste período as atividades desta empresa estiveram direcionadas à construção de espaços residenciais fechados (ERFs) em São José do Rio Preto - SP. Como sinaliza Penha Filho (2020), a RNI passa a ter como objetivo:

[...] a compra e a venda de imóveis, o desmembramento ou o loteamento de terrenos, a incorporação imobiliária e a construção de imóveis destinados à venda, à prestação de serviços a terceiros e a administração de carteira de recebíveis de financiamentos imobiliários de empreendimentos próprios ou de terceiros. (Penha Filho, 2020, p.90)

É importante frisar que a década de 1990 foi um período importante para o setor imobiliário brasileiro, a começar pelo ano de 1986, quando o Banco Nacional da Habitação (BNH), responsável por viabilizar o financiamento habitacional, é extinto. Tal marco possibilitou o desenvolvimento de incorporadoras imobiliárias que possuíam poder de organização para fomentar suas próprias carteiras de crédito habitacional, como a própria RNI com o Sistema Fácil, cujo objetivo envolvia garantir maior rentabilidade através da capitalização e expansão das operações de financiamento de imóveis (Britto, 2023).

Ademais, a implantação do Plano Real no Brasil em 1994 alavancou a economia no país, e permitiu a expansão de diversos setores (Paulani, 2012), dentre eles o imobiliário, o qual conforme Cardoso e Aragão (2012, p. 85): “buscou novas estratégias para suprir a necessidade de crédito para a produção (...)”. Dentre tais estratégias estão os mecanismos de financeirização que fomentaram a aproximação entre os setores imobiliário e financeiro (Corrêa, 2022).

Neste sentido, sinalizamos a criação do banco Rodobens em 2000 e a abertura de capital na bolsa de valores da RNI em 2007, como um dos mecanismos de expansão, bem como um fator relevante na consolidação da incorporadora no ramo imobiliário brasileiro. A partir deste ano, a RNI foca sua produção para o segmento popular, visando capturar a ascensão do mercado de baixa renda e consequentemente avança sua atuação para 16 cidades em 6 estados brasileiros (Britto, 2023).

Em muito, o movimento de expansão econômica e espacial, pode ser analisado como um processo de reescalonamento, isto é, uma rediferenciação escalar das formas institucionais (Brenner, 2013) estabelecidas na empresa e que condicionam soluções regulatórias, alterações nas relações de poder e, no sentido espacial, o estabelecimento e expansão/contração de novas bases geográficas.

Ainda com o foco no segmento de baixa renda e a partir da criação do Programa Minha Casa Minha Vida em 2009, a RNI passa a direcionar sua produção ao programa:

[...] Durante a crise de 2008, a construtora perdeu 70% de seu valor no mercado de ações retornando 33% de seus papéis ao grupo GV holding, controladora das empresas Rodobens S.A. Sob o guarda-chuva desta holding e diante do efeito anticíclico propiciado pelo lançamento do PMCMV, a Rodobens Negócios imobiliários alcançou uma produção aproximada de 170 empreendimentos residenciais no segmento econômico (Britto, 2018, p. 195).

Com o lançamento do PMCMV, a empresa passou por um novo reescalonamento devido ao volume significativo de recursos disponibilizados pela Caixa Econômica Federal para a produção de habitações populares, evidenciando a atuação do Estado por meio de bancos estatais, no financiamento habitacional. A RNI já vinha desenvolvendo expertise nesse segmento com os empreendimentos lançados sob a marca "Terra Nova" e, posteriormente, qualificados pela marca "Moradas", criada um ano antes do PMCMV e que atendia a todos os critérios de elegibilidade do programa (Britto, 2023).

Cabe destacar que o PMCMV¹³ contou com a participação de grandes empresas do setor imobiliário em sua formulação (Shimbo, 2016), incluindo a RNI e a MRV. Como resultado, a RNI atingiu recordes de unidades lançadas (16.174) e vendidas (10.861) em 2010, além de consolidar sua atuação em 49 cidades, em 10 estados brasileiros, o que retrata mais um processo de reescalonamento da incorporadora que através de uma política pública atinge novas escalas de atuação.

Este cenário passa a mudar em 2013, quando conforme Penha Filho (2020):

[A] empresa decidiu não mais ofertar unidades de MCMV, alegando menor lucratividade nesses produtos. Com essa decisão, concentrou-se na oferta de

¹³ o programa foi desenvolvido com o objetivo de reestruturar o setor imobiliário brasileiro (Cardoso; Aragão, 2012) após a crise econômica iniciada nos Estados Unidos em 2008, a qual também afetou o Brasil, além de apresentar como objetivo o enfrentamento do déficit habitacional (Melazzo; Sá Britto; Silva; Barcella, 2021).

unidades de médio e alto padrão, além de *strip malls* e loteamentos. Entretanto, com a restrição de crédito para esses segmentos e aumento dos distratos, a RNI, em 2018, retornou à produção de MCMV (Penha Filho, 2020, p. 117).

Conforme o sitio eletrônico da empresa, a RNI oferece uma ampla variedade de produtos e seus empreendimentos estão categorizados da seguinte forma:

- Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE): Este sistema utiliza recursos próprios para facilitar a aquisição de imóveis pelos clientes. Na modalidade SBPE, o comprador pode possuir outros imóveis em seu nome, não há restrição de renda e o financiamento pode ser realizado dentro ou fora do Sistema Financeiro de Habitação. Dentro dessa categoria, estão os empreendimentos que incluem imóveis de alto e médio padrão, além dos de baixo padrão que não se enquadram no PMCMV.
- Minha Casa Minha Vida: Programa do Governo Federal que subsidia parte do valor do imóvel de acordo com a renda familiar.
- Urbanismo: A empresa desenvolve áreas destinadas a loteamentos urbanos.

Ao final de 2018, a RNI havia lançado 1.164 unidades habitacionais pelo PMCMV, o que correspondeu a 74% das contratações no período (Britto, 2023). Em relação ao *land bank*, foram utilizados terrenos adquiridos para segmentos diferentes das faixas 2 e 3 (Penha Filho, 2020). É importante ressaltar que para empresas de capital aberto na bolsa de valores, o *land bank* vai além de um conjunto de terrenos comprados e mantidos no portfólio para futuros empreendimentos. Trata-se de um insumo estratégico essencial que impacta diretamente a valorização da empresa, a estabilidade financeira, a capacidade de crescimento e a competitividade no mercado.

A RNI segue com o objetivo de produzir empreendimentos do PMCMV, além de expandir o número de unidades lançadas, cidades de atuação e investimentos em *land bank*, o que evidencia a importância do programa para o crescimento da empresa.

Em muito, tanto a abertura de capital na bolsa de valores, quanto a atuação voltada ao PMCMV retratam marcos relevantes na trajetória das grandes empresas do setor imobiliário brasileiro.

No caso da RNI, a abertura de capital significou uma expansão econômica e também fomentou novas articulações internacionais e financeiras, com resultados crescentes de receita líquida, investimentos em banco de terrenos e um aumento expressivo no número de unidades lançadas e cidades de atuação. Em seguida temos o PMCMV, quando novamente é possível observar a expansão da atuação da incorporadora e os resultados expressivos, como apresentado no Quadro 2. Neste quadro também elencamos os dados até o ano de 2022, na tentativa de elucidar a trajetória econômica da empresa e sobretudo evidenciar as consequências da abertura de capital e atuação para o PMCMV nos resultados econômicos e financeiros ao longo do tempo.

Quadro 2. Indicadores Operacionais RNI (2007-2022)¹⁴

Dados econômicos e financeiros RNI	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Land bank (em R\$ milhões)	9,58	12,99	11,93	9,90	11,06	6,38	6,27	1,19	6,74	5,24	4,85	5,73	4,55	7,40	7,29	6,56
Patrimônio líquido (em R\$ milhões)	1,34	1,37	1,39	1,45	1,44	1,71	1,72	1,56	1,36	1,09	0,88	0,82	0,80	0,76	0,74	0,63
Número de cidades de atuação	22	27	44	49	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D	56	59	61
Número de unidades comercializadas	3.674	6.438	8.128	10.861	6.713	6.506	5.379	4.013	2.093	1.576	1.085	sem dados	sem dados	sem dados	sem dados	sem dados
Número de unidades lançadas	5.187	7.946	9.324	16.174	5.699	7.581	4.480	3.167	620	2.122	472	1.568	1.910	2.450	2.880	1.265

Fonte: RNI. Relatórios econômico e Financeiros, B3, Bovespa, 2022.

¹⁴ Valores reais. Dados deflacionados pelo IPCA/IBGE. Base 12/2022 = 100

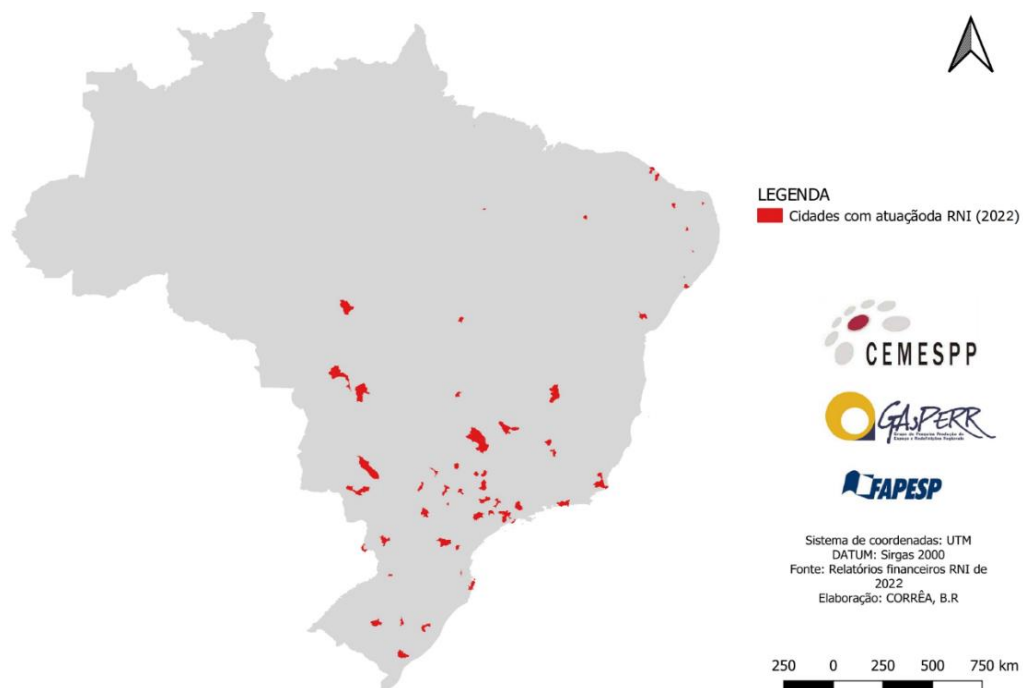
Nos primeiros anos após a abertura de capital e o início da atuação para o Programa Minha Casa Minha Vida (2007 – 2010), é possível notar um amplo investimento em reservas fundiárias, o que possibilitou “à expansão geográfica e produtiva da empresa, onde a terra aparece como fator de produção e de alavancagem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

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

Entre 2014 e 2017, o foco da empresa manteve-se na comercialização dos estoques das unidades, o que justifica a queda no número de lançamentos. No ano seguinte, 2018, a RNI retomou suas atividades no PMCMV com a justificativa de que após a aprovação da lei nº 13.786/2018 referente aos distratos¹⁵ novas perspectivas foram criadas para o setor imobiliário, tornando o programa novamente atrativo para a empresa (Britto, 2023). Também, a partir de 2018, índices expressivos tanto no volume de aquisição de terrenos quanto no lançamento de unidades habitacionais, além de atingir, em 2022, a atuação em 61 cidades brasileiras.

¹⁵ “A Lei altera as Leis n.º 4.591, de 16 de dezembro de 1964, e 6.766, de 19 de dezembro de 1979, para disciplinar a resolução do contrato por inadimplemento do adquirente de unidade imobiliária em incorporação imobiliária e em parcelamento de solo urbano”.

Figura 1. Brasil. Municípios com atuação da RNI (2022)



Fonte: Relatórios financeiros 3º trimestre RNI (2022). Elaboração: da autora.

A partir dos relatórios econômicos e financeiros da empresa, ao abrir capital em 2007, o foco da atuação estava direcionado às capitais dos estados, cidades inseridas em regiões metropolitanas e algumas cidades médias com papel relevante na rede urbana brasileira. Em contrapartida, os relatórios financeiros de 2022 apontam para a atuação da empresa aliada a uma estratégia de expansão nacional, com empreendimentos lançados em, praticamente, todo o Brasil, exceto em alguns estados do norte do país.

Em síntese, tanto a abertura de capital na bolsa de valores quanto a atuação voltada ao PMCMV evidenciam processos de reescalonamento da RNI os quais não implicam na substituição de uma configuração escalar pretérita por outra plenamente constituída, pelo contrário, “os processos de reescalonamento geralmente ocorrem mediante a interação inercial e mutuamente transformadora entre os arranjos escalares pretéritos e as estratégias nascentes visando reajustar esses arranjos” (Brenner, 2013, p. 212).

Assim, a interação de ambas as estratégias do processo de reescalonamento da RNI permitiu a ampliação do poder de acumulação, o fortalecimento político e institucional e sobretudo o estabelecimento de novas bases geográficas que perpassam, impreterivelmente, pela dimensão espacial (Corrêa; Barros, 2022), através da ampliação do banco de terrenos e da produção de empreendimentos.

Considerando a breve apresentação dos marcos econômicos e espaciais da RNI, o objetivo da próxima seção é fornecer uma visão geral da trajetória da MRV Engenharia. Isso nos permitirá, nos capítulos subsequentes, analisar de forma mais detalhada as semelhanças e diferenças em suas atuações no espaço urbano brasileiro, com foco especial nas cidades de Presidente Prudente e Ribeirão Preto.

1.3. A trajetória da MRV: mecanismos de produção do espaço urbano

Fundada em 1979 na cidade de Belo Horizonte- MG, os sócios Rubens Menin Teixeira de Souza, Mario Lúcio Menin e a Vega Engenharia Ltda tinham como objetivo incorporar e construir empreendimentos imobiliários na capital mineira, evidenciando o início da trajetória da MRV em escala local.

A partir de 1994 com o lançamento da subsidiária Prime Incorporações e Construções S/A, a MRV inicia o processo de ampliação de sua atuação, seja por via da expansão territorial ou até mesmo do aumento do leque de atividades que complementam e integram o setor imobiliário, incluindo um banco próprio, subsidiárias urbanizadoras, construtoras, *startup*, dentre outros. Além da expansão territorial da sua atuação, outros marcos auxiliaram a consolidação da MRV no mercado imobiliário nacional, são eles: a abertura de capital na bolsa de valores em 2007 e o início da atuação para o Programa Minha Casa Minha Vida em 2009.

A abertura de capitais voltados ao setor da incorporação foi amplamente analisada em outros estudos (Paiva, 2007; Fix, 2011; Melazzo, 2013; Rolnik, 2015). No caso da MRV, conforme Corrêa (2022), tal feito significou uma expansão econômica, aumento da visibilidade e do número de investidores, à medida que o acesso ao mercado de capitais propiciou a ampliação de sua capacidade de financiamento (ver Quadro 3).

Em relação ao PMCMV, cita-se a participação tanto na elaboração do programa quanto em sua consolidação a partir da intensa produção dedicada ao mesmo. A relação intrínseca entre a incorporadora e o PMCMV possibilitou que em 2014 a MRV se firmasse como a principal empresa imobiliária produtora de habitação do Programa (Corrêa, 2022). Consequentemente, a MRV se consolida como um agente ativo na produção de habitação no Brasil (Shimbo, 2010; Melazzo, 2013).

Enfatizamos sobretudo o ano de 2019, quando a MRV adquire a Resia, uma incorporadora norte-americana, possibilitando um novo reescalonamento espacial através do início de sua produção em escala internacional.

Em muito, o comportamento da trajetória da empresa ao longo dos anos mostra o desenvolvimento de uma empresa familiar com operação em escala local, que se tornou um grupo econômico (Gonçalves, 1991; Portugal, 1994) com atuação consolidada em escala nacional, isto é, presente em mais de 160 cidades brasileiras, além de atividades significativas em escala internacional¹⁶ (Rufino, 2019; Corrêa, 2022). É notável identificar, ainda, a capacidade do grupo de se expandir tanto em momentos de crescimento quanto em momentos de crise do imobiliário e essa capacidade deriva do segmento em que atua, da sua diversificação e da captura de fundo público que alimentou a dinâmica imobiliária brasileira (Mioto; Penha Filho, 2019).

As Figuras 2 e 3 apresentam, respectivamente, a atuação da MRV em escala nacional e internacional (neste caso, através da subsidiária Resia).

Figura 2. Brasil. Municípios com atuação da MRV Engenharia (2023)



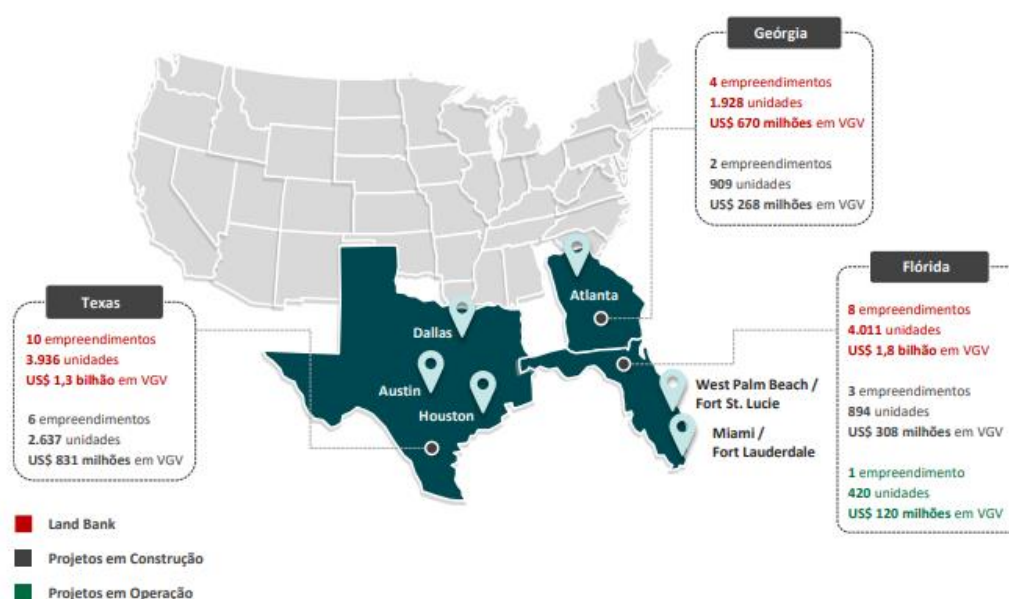
Fonte: Sítio Eletrônico MRV Engenharia, 2023. Elaboração: da autora.

¹⁶ Atuação em 8 cidades estadunidenses e com mais de 1.500 unidades comercializadas desde 2019 (RESIA, 2022).

A MRV está estabelecida em 160 cidades brasileiras, abrangendo 22 estados e o Distrito Federal. Dentre as 160 cidades, 82 estão localizadas em regiões metropolitanas, evidenciando a forte presença da incorporadora nessas áreas. Contudo, sua atuação não se limita apenas às metrópoles, abrangendo também, de forma significativa, as cidades médias e de porte médio¹⁷.

Além da atuação em escala nacional, a MRV também expandiu suas atividades para o mercado internacional através da subsidiária Resia, com sede em Miami- EUA a partir de 2019. A Figura 3 apresenta a expansão da MRV para os EUA.

Figura 3. Atuação grupo MRV nos EUA (2022)



Fonte: Relatórios financeiros 3º trimestre MRV (2022).

A Resia iniciou suas operações em Miami e, ao longo do tempo, ampliou sua presença para outras cidades da região do Sun Belt¹⁸. Atualmente, a empresa está presente em 19 cidades, as quais estão situadas em quatro das 10 maiores regiões metropolitanas

¹⁷ As cidades de porte médio são categorizadas com base em um dado tamanho demográfico, sendo consideradas no Brasil aquelas com uma população entre 50 e 500 mil habitantes. Por outro lado, as designadas "cidades médias" não apenas possuem esse tamanho demográfico específico, mas também desempenham papéis intermediários evidentes entre as metrópoles e as cidades pequenas que compõem uma rede urbana (Sposito, 2004).

¹⁸ A região que reuniu diversas indústrias típicas da Terceira Revolução Industrial, formando um grande cinturão: o sun belt, concentrando empresas do ramo da microeletrônica, biotecnologia e indústria aeroespacial.

dos Estados Unidos, incluindo Dallas, Houston, Miami e Atlanta, evidenciando o reescalonamento do grupo em direção ao norte global.

Fundada em 2012 pelos sócios Rubens Menin e Ernesto Lopes, a Resia tem como objetivo a incorporação de imóveis destinados à locação e posterior venda dos empreendimentos ao público alvo denominado de *workforce* (trabalhadores em geral). Com o crescimento da empresa e a necessidade de ampliação dos investimentos, o grupo MRV, também liderado por Menin, adquiriu a porcentagem do outro sócio-empresário em janeiro de 2020.

Para investigar tanto a criação quanto aquisição da Resia e o funcionamento da mesma, recorreremos, de início, às ideias de Santos (2008) ao discutir as teorias de internacionalização de empresas. De acordo com o autor, a internacionalização pode ser investigada a partir de abordagens distintas. De acordo com o autor, a internacionalização pode ser investigada a partir de quatro abordagens distintas: econômica, competitiva, empresarial e comportamental. No caso da MRV, as abordagens econômica e empresarial se mostram pertinentes.

Para explicar a abordagem econômica, Santos (2008) retoma as ideias de Dunning (1973, 1988) por considera-las as mais aceitas pelas escolas de economia e administração. Em Dunning (1973,1988) os Investimentos Diretos no Exterior (IDEs) são impulsionados por três vantagens controladas pelas empresas: vantagens de propriedade dos ativos, de internalização das atividades econômicas e de localização das subsidiárias. Esses elementos são fundamentais para as decisões das empresas em investir no exterior. A vantagem de propriedade envolve aspectos estruturais e transnacionais dos ativos, a internalização permite aproveitar vantagens dentro da hierarquia da empresa e, por sua vez, a localização considera recursos importantes ao decidir investir em regiões específicas. Estas vantagens influenciam diretamente na decisão das empresas em realizar investimentos produtivos em mercados estrangeiros (Santos, 2008).

O autor também destaca uma quarta estratégia, denominada "*Strategic asset-seeking*", na qual a subsidiária desempenha um papel relevante nas estratégias regionais e globais da empresa (Santos, 2008). Isso é evidente no caso da Resia, que representa não apenas o avanço da MRV em direção ao mercado estadunidense, mas também sinaliza a participação do grupo no setor de locação de imóveis.

No contexto específico da MRV, a abordagem empresarial se mostra a mais adequada, uma vez que enfatiza o papel das funções empresariais, isto é, o empresário desempenha um papel ativo no processo de tomada de decisão relacionado à escolha dos mercados nos quais a empresa busca atuar e, por conseguinte, influencia diretamente o processo de internacionalização da empresa (Santos, 2008).

Com isso em vista, destacamos o papel do Rubens Menin que desde a fundação da MRV desempenha funções cruciais para o crescimento, consolidação e aquisição de novas empresas. O caso da Resia não foi diferente, Menin firmou uma parceria com Ernesto Lopes, brasileiro, fundador da Portland Services, uma construtora com sede em Miami e fundada em 1999, com sua vasta experiência no setor imobiliário a partir de projetos de alto padrão na América Latina, Europa e Estados Unidos (Resia, 2023).

Os relatórios da Resia apontam que Menin foi o responsável por sua fundação. Logo, ao que tudo indica, o empresário pretendia expandir a atuação da MRV para além do mercado nacional, porém com padrões construtivos e público alvo distintos do Brasil. Assim, pode-se inferir que a presença sólida da empresa Portland em Miami e a participação ativa de Ernesto Lopes nos projetos desenvolvidos na América Latina, EUA e Europa influenciaram a proposta de parceria entre o CEO da MRV e Lopes.

Ademais, a aquisição da Resia pela MRV ocorreu oito anos após o estabelecimento da parceria entre os empresários, demonstrando um planejamento estratégico tanto por parte de Rubens Menin quanto do grupo MRV. Os relatórios econômicos e financeiros da MRV justificam essa aquisição com base na busca por uma nova fonte de crescimento que ultrapassa o mercado nacional.

Além da Resia, o Banco Inter¹⁹ também desempenha um papel relevante na expansão das atividades do grupo para o mercado internacional. Nesse contexto, o banco iniciou as negociações de ações na Nasdaq, em Nova York (Inter, 2023).

As atividades da Resia e Banco Inter implicaram não só em transformações da capacidade produtiva do grupo MRV, mas sobretudo em um salto escalar em direção à internacional de atuação, através de um movimento singular e único. Neste sentido, Corrêa (2022, p. 70) aponta que:

¹⁹ Fundado em 1994 pela família Menin e com o objetivo de atuar como banco comercial, sociedade de crédito, financiamento e investimento e sociedade de crédito imobiliário. Além de oferecer vantagens aos clientes que buscam financiar imóveis da MRV (Corrêa, 2022).

a articulação da dimensão econômica e espacial permite compreender a trajetória do grupo, porque ao mesmo tempo que a MRV se diversifica e amplia economicamente ela também o faz alterando suas estratégias espaciais, deixando de ser um grupo de atuação local e se tornando um grupo de atuação internacional.

Nos parágrafos a seguir nos debruçaremos sobre a análise da trajetória econômica da MRV e como esses dados possibilitaram não só a consolidação do grupo, mas também o reescalonamento da empresa em direção ao norte global.

Quadro 3. Indicadores Operacionais MRV (2007-2022)

Indicadores Operacionais	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Land Bank (em R\$ bilhões)	24,76	21,33	23,72	26,18	34,44	41,08	41,88	45,13	53,42	59,22	62,22	65,44	66,64	77,64	92,21	75,5
Número de Unidades lançadas	11.137	23.474	25.522	46.975	41.825	29.665	25.516	29.297	31.871	26.366	37.155	41.195	41.614	36.658	44.651	36.086
Patrimônio Líquido (em R\$ milhões)	3,39	3,68	5,65	6,55	7,34	7,77	7,84	7,93	7,61	7,47	7,51	7,68	6,48	7,34	8,45	6,74
Número de cidades de atuação	56	63	65	90	107	118	120	128	140	145	149	157	160	160 ²⁰	160 ²¹	160

Fonte: MRV. Relatórios econômico e Financeiros, B3, Bovespa, 2022.

²⁰ Também está presente em 14 cidades nos Estados Unidos da América, nos estados da Florida, Texas e Georgia.

²¹ Presente em 19 cidades nos Estados Unidos tanto em 2021 quanto em 2022.

Os relatórios econômicos e financeiros da MRV indicam uma trajetória bem executada. Neste contexto, destacam-se os dados de *land bank* e sua relevância para a MRV enquanto capital incorporador, em que a terra é seu principal insumo.

Para o fundador da MRV, o *land bank* é considerado um investimento muito caro pois:

a gente tem que comprar terrenos, nosso negócio é de capital intensivo. Primeira coisa que você faz é comprar um terreno, depois você demora dois anos ou três anos para aprovar aquele terreno, porque algumas cidades tem uma burocracia muito grande (Entrevista realizada pela rádio O tempo em 19 de setembro de 2023 com Rubens Menin).

A declaração de Menin junto aos dados apresentados de *land bank* evidenciam o potencial de produção e expansão da MRV. Em entrevista à rádio “O Tempo”, o fundador também ressaltou que o banco de terrenos da MRV, neste momento, tem capacidade de incorporar cerca de 300 mil unidades. Em outras palavras, a empresa está apta a construir aproximadamente 67% a mais do que foi lançado nos últimos 16 anos.

Ainda em relação às unidades lançadas, o ano em que a MRV mais produziu e comercializou empreendimentos foi em 2010, com 46.975 unidades, o que se justifica com base no início da atuação direcionada ao PMCMV, um ano apenas após seu lançamento.

Adiante, o período pós 2012 foi marcado pela desaceleração da atividade imobiliária. Naquele momento diversas empresas reduziram o ritmo de lançamentos, participações em SPEs e também venderam participações acionárias de empresas adquiridas anteriormente, além do retorno da atuação para o eixo Rio-São Paulo (Miotto; Penha Filho, 2019).

No caso da MRV, a empresa também apresentou problemas com a desaceleração das atividades, mas não passou por uma redução drástica de seus ativos e grandes reestruturações internas (Miotto; Penha Filho, 2019). Os dados sobre os indicadores operacionais da empresa refletem essa tendência. Entre 2012 e 2014 a MRV reduziu apenas o número de unidades lançadas, passando de pouco mais de 40 mil unidades lançadas por ano para aproximadamente 29 mil. Enquanto isso, no mesmo período, os dados de *land bank*, patrimônio líquido e número de cidades de atuação apenas aumentavam com o passar dos anos.

Mioto e Penha Filho (2019) destacam que esse resultado se deve à estratégia de atuação da MRV no mercado, onde 99% dos lançamentos elegíveis para financiamento são realizados por meio do FGTS. Em muito, os autores argumentam que a MRV opera em um mercado resiliente e respaldado pelo financiamento público, além de ser caracterizado por uma alta demanda e uma baixa oferta. Assim a empresa é capaz de se projetar a longo prazo ampliando seu banco de terrenos e consequentemente elevando o ganho de seus acionistas.

Além disso, a MRV apresenta uma trajetória muito bem consolidada em cidades médias e nos últimos relatórios a empresa indicou a pretensão de alterar sua estratégia de atuação, saindo gradualmente de 40 cidades em que já possui atividades e direcionando seu foco para capitais e regiões metropolitanas (Release MRV, 2022). De acordo com os relatórios tais áreas não apresentavam estoque de terrenos adequado (Mioto; Penha Filho, 2019) e também a saída de 40 cidades se justifica pela busca de geração de caixa e desalavancagem da companhia (MRV, 2022). A desalavancagem refere-se à redução do financiamento por meio de dívidas, o que pode ser alcançado através de diversas medidas, como a redução da dívida existente, a geração de lucros internos e a reestruturação financeira e a venda de ativos não essenciais. Este movimento também está ligado às estratégias de *downscaling* (Brenner, 2003) em que a empresa redireciona sua escala de atuação para se adaptar às novas demandas financeiras.

Para compreender a evolução das estratégias da MRV nos próximos anos, é fundamental seguir acompanhando seus relatórios econômicos e financeiros, bem como o sítio eletrônico da incorporada, que atualiza, quando necessário, as cidades onde a MRV mantém atividades ativas.

1.4 Síntese do capítulo 1

A partir da compreensão das principais lógicas e estratégias do capital incorporador, MRV e RNI se destacam como capitais incorporadores devido ao seu controle econômico sobre o processo de produção. Elas influenciam o uso da terra, definem as características e localização dos produtos, moldam a demanda e elaboram estratégias operacionais, permitindo ganhos excepcionais em diversas etapas produtivas. Resta agora compreender se a intensidade do capital dessas empresas em Presidente Prudente e Ribeirão Preto as posiciona como um capital accidental, ativo ou estrutural.

A análise centrada nas trajetórias da RNI e MRV buscou identificar e interpretar o surgimento, as ações e os principais mecanismos que levaram as incorporadoras a atuarem como capital incorporador, à medida em que assumem um papel relevante sobre o mercado imobiliário brasileiro e a produção do espaço urbano por via da atuação em grande volume, a qual altera os padrões de uso e ocupação do solo. Cita-se ainda o Estado como um importante aliado às estratégias de atuação, ao promover regulações urbanísticas, legislações e políticas públicas, como é o caso do PMCMV, que beneficiam, em muito, a expansão e consolidação destas empresas. A articulação entre o setor imobiliário, as finanças e o Estado, espalhando-se por diversas frentes de expansão imobiliária pelo mundo tem como resultado o desenvolvimento de um complexo imobiliário-financeiro²² (Aalbers, 2014).

Quanto a trajetória de ambas empresas, levantamos de início os dados relacionados aos indicadores econômicos e financeiros da RNI, os quais apresentaram a trajetória econômica da empresa desde a abertura de capital na bolsa de valores (2007) até o período mais recente (2022). Com base nesses dados, bem como nos dados de trajetória espacial, foi possível avaliar o crescimento expressivo da RNI e sua importância na consolidação e fortalecimento do Grupo Rodobens cujo foco de atuação de suas subsidiárias não é o setor imobiliário, mas sim o automotivo.

No caso da MRV as trajetórias econômica e espacial evidenciam não só o potencial de crescimento do grupo, mas sobretudo sua capacidade de se manter com resultados expressivos mesmo em momentos de crise. Cita-se ainda o poder do grupo em se adaptar às demandas do mercado ao lançar subsidiárias como a Resia, cuja atividade é direcionada ao mercado de locação, evidenciando também a diferença entre o foco de atuação da MRV e Rodobens.

É importante salientar que os indicadores econômicos e financeiros se materializam nas cidades por via dos empreendimentos imobiliários. Se em 2007, a RNI atuava em 16 cidades e a MRV em 56. No ano de 2022 elas se consolidam em 59 e 160 cidades respectivamente. Isso esboça não somente o salto escalar da produção, mas

²² Aalbers (2014) trata a expressão “complexo imobiliário-financeiro” como uma metáfora inspirada no complexo industrial-militar norte-americano. Esta metáfora visa destacar a relação intrínseca entre a produção imobiliária, as finanças e os Estados. Assim como no complexo industrial-militar, o complexo imobiliário-financeiro deve ser compreendido como um triângulo, uma vez que os Estados também são parte integrante dessa dinâmica (Santoro; Rolnik, 2017).

sobretudo a capacidade das empresas, enquanto capital incorporador, de atuar como uma engrenagem da máquina de crescimento urbano.

A abertura de capital na bolsa de valores e a atuação direcionada ao PMCMV, foram responsáveis por alterações nas estratégias das incorporadoras tanto na composição de seus capitais quanto nos processos espaciais. Com isso em vista, podemos afirmar que a RNI e MRV passaram, efetivamente, por processos de reescalonamento, os quais alinhados às reestruturações do Estado e aos mecanismos e estratégias dos demais capitais incorporadores, contribuem para a produção de cidades enquanto plataforma de valorização dos capitais, isto é, cidades cada vez mais longe dos valores de uso.

É válido ressaltar que outras estratégias das empresas também podem e devem ser analisadas a partir do reescalonamento, como é o caso do processo de financeirização que está cada vez mais presente na RNI e MRV, à medida que elas passam a utilizar o instrumento de securitização imobiliária (assumido aqui como uma de suas manifestações mais concretas) para garantir a liquidez e rapidez da circulação do capital cumprindo também as demandas do capitalismo contemporâneo (Ferreira, 2021).

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

Compreendemos no presente capítulo que as duas empresas iniciaram a atuação em escala local e alcançaram a escala nacional ou internacional. Para o segundo capítulo o foco estará direcionado às cidades, buscaremos retomar a importância da escala local, e principalmente no poder da coalização entre os proprietários de terra, capital incorporador e poder público na transformação das cidades paulistas de Presidente Prudente e Ribeirão Preto.

CAPÍTULO II

ESTRATÉGIAS E LÓGICAS DE ATUAÇÃO DOS GRUPOS ECONÔMICOS MRV E RODOBENS EM RIBEIRÃO PRETO/SP E PRESIDENTE PRUDENTE/ SP

Grande parte das pesquisas relacionadas à habitação estão voltadas à esfera do consumo e Maricato (2009, p.2) aponta a ênfase de tais estudos sobre questões como o “déficit, carência, má qualidade, tipologia, formas de ocupação do domicílio e do espaço”. O enfoque para a esfera do consumo contribuiu, em muito, para o conhecimento da situação habitacional existente, bem como as questões que envolvem as políticas públicas de habitação, tal como tratadas por Arretche (1998), Maricato (1987 e 2011), Bonduk (2009), Cardoso e Aragão (2012), dentre outros. No entanto, ainda se faz necessário o avanço de uma leitura mais ampla sobre a produção da habitação, da estrutura de provisão de habitação, e até mesmo do papel dos agentes envolvidos (Maricato, 2009).

Considerando os apontamentos de Maricato (2009), Shimbo (2016) examinou o modelo capitalista de produção habitacional, tanto pelo fato de tal modelo ser responsável pela maioria do estoque imobiliário e devido à sua capacidade de mobilizar diversos agentes, centralizar capital e ainda concentrar um amplo estoque de terrenos.

O modelo capitalista de produção habitacional remete ao alinhamento entre Estado, produção e, mais recentemente, as finanças o que possibilitou a expansão da atuação de grandes construtoras e incorporadoras. Essas empresas contam com respaldo jurídico e institucional, além do suporte de fundos estatais e capital privado, junto com uma demanda assegurada pela expansão do financiamento ao consumo (Shimbo, 2016).

A autora ainda destaca que analisar separadamente o Estado, a produção e as finanças não contribui para a compreensão da complexidade da produção imobiliária contemporânea, especialmente no contexto habitacional. Isso pode reforçar divisões já consideradas insuficientes na literatura, como observado por Maricato (2009), além de impedir a percepção das ideias trazidas por esse alinhamento.

Assim, tendo em perspectiva a atuação da MRV e RNI enquanto capitais incorporadores e consequentemente agentes privados produtores de habitação, neste capítulo lançamos como questão qual papel tais grupos exercem na estrutura de provisão de habitação das cidades de Presidente Prudente e Ribeirão Preto?

Para tanto, é importante nos atermos, mais uma vez, ao fato de que o principal insumo das atividades do capital incorporador é a terra e, em tese, ao incorporar capital para adensar ou mudar os usos do solo e vender um imóvel, o capital precisa buscar novos terrenos para continuar seu ciclo de reprodução e, neste ponto, enfatizamos as lógicas espaciais do capital incorporador.

Sabendo da necessidade do acesso à terra para a incorporação, como investigar as lógicas espaciais do capital incorporador? Nas metrópoles a análise pode ser feita com foco no “ciclo de vida” das áreas urbanas (Abramo, 1989). Na realidade metropolitana, os capitais incorporadores verticalizam muito mais se comparado às cidades médias e por essa razão, o autor toma como parâmetro o adensamento e o grau de verticalização para compreender as lógicas espaciais do capital incorporador. É importante matizar que em cidades médias, como Ribeirão Preto, Villa (2008) demonstrou em sua tese que a dinâmica de verticalização também prevaleceu em alguns momentos.

Abramo (1989) destaca que, ao se deslocarem, os capitais incorporadores provocam alterações no uso do solo pretérito. Assim, quando o ponto de adensamento e verticalização (padrão de ocupação) real se aproxima do virtual, definido pelo limite de atratividade em função das características e normas urbanísticas de toda a área, os capitais incorporadores se deslocam novamente, gerando novas mudanças nos padrões de ocupação. Dessa forma, a estrutura da cidade é composta por áreas com estágios diferenciados em seus ciclos de vida, sendo orquestrados pelo capital incorporador por meio das decisões de investimento que conduzem os processos de produção capitalista dos estoques imobiliários urbanos.

Vale salientar que, a investigação das lógicas do capital incorporador nas cidades médias exige uma análise baseada em indicadores específicos, considerando fatores e dinâmicas distintas da realidade metropolitana. Logo, para o caso da atuação da RNI e MRV em Presidente Prudente e Ribeirão Preto, tomaremos como parâmetro os indicadores: formação do *land bank* já utilizado, preço do terreno, antigos e atuais proprietários, forma de aquisição dos terrenos e localização. Isto é, neste capítulo o foco da análise está direcionado a escala local de atuação de ambas empresas.

Com isso em vista, o capítulo dois está estruturado em duas etapas: a primeira voltada a compreensão dos processos imobiliários e principais marcos na produção das cidades de Ribeirão Preto e Presidente Prudente e, por sua vez, a segunda etapa se

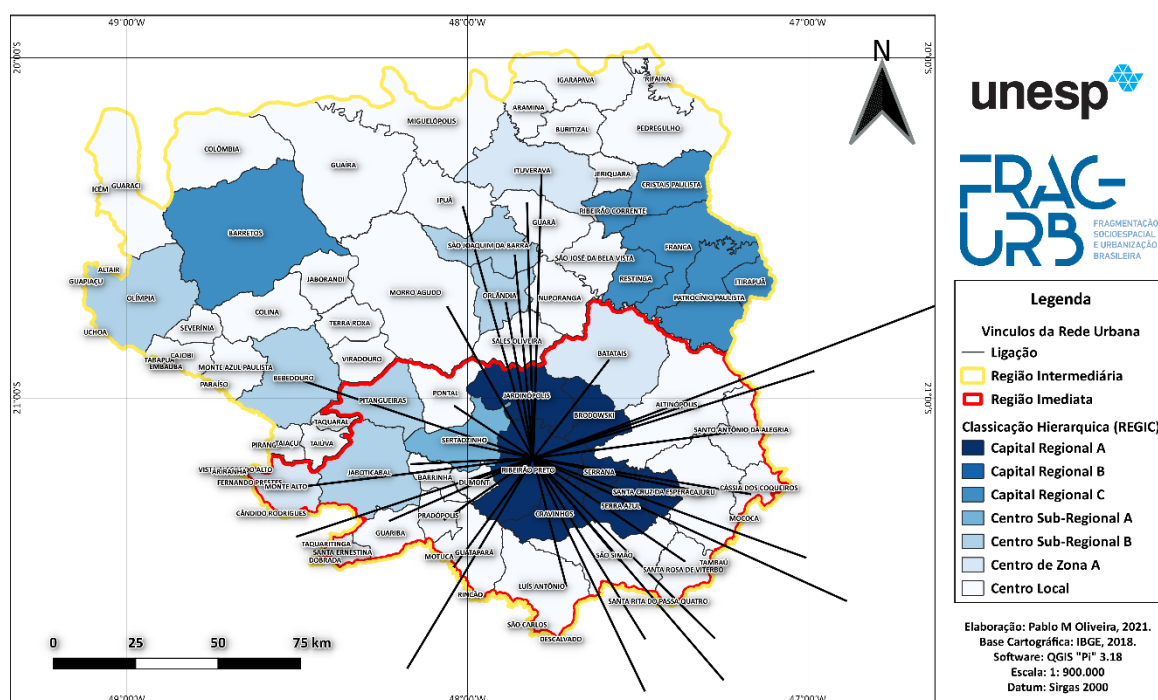
relaciona a análise da atuação da MRV e RNI nas duas cidades, com o intuito de identificar as principais estratégias e mecanismos utilizados por ambas empresas para adentrar nos mercados locais.

2.1. Ribeirão Preto: processos imobiliários e produção do espaço urbano

Ribeirão Preto está localizada ao norte do estado de São Paulo e com base nos trabalhos e debates da Rede de Pesquisadores sobre Cidades Médias (RECiME), também é considerada como uma cidade média, pois representa importante centralidade na rede urbana, sendo capaz de intermediar relações com cidades menores e demais centros urbanos, principalmente as metrópoles (Dal Pozzo, 2015).

As estimativas populacionais para o censo de 2022 apontam um total de 698.259 residentes, colocando-a como a 29ª entre as mais populosas do Brasil e a 8ª no estado de São Paulo. Entre as mais populosas do estado, destacam-se São Paulo, Guarulhos, Campinas, São Bernardo do Campo, Santo André, Osasco e Sorocaba. Dessas, São Paulo, Guarulhos, São Bernardo do Campo, Santo André e Osasco integram a região metropolitana de São Paulo, enquanto Campinas e Sorocaba fazem parte da denominada macrometrópole (Lencioni, 2011). A Figura 4, a seguir, apresenta os vínculos da rede urbana de Ribeirão Preto, a partir de sua região imediata e intermediária e o alcance espacial máximo que extrapola os limites estaduais (Correia, 2023).

Figura 4. Ribeirão Preto. Vínculos da rede urbana (2020)



Fonte: Correia, 2023.

Os estudos de rede urbana caracterizam a cidade como capital regional A (IBGE, 2022), ou seja, seu alcance espacial é menor apenas se comparado ao das metrópoles e também apresenta uma elevada concentração de atividades públicas e privadas. Além disso, Ribeirão Preto é a única Capital Regional A que não é considerada uma capital de estado da federação. Em relação aos indicadores econômicos, a cidade apresenta um PIB per capita de R\$ 49 mil reais (IBGE, 2022).

Quanto a esfera do consumo, Ribeirão Preto é classificado como o quarto município do estado com “maior potencial de consumo, sendo o consumo da habitação – que inclui os gastos com compra e manutenção de imóveis – o de maior projeção (...)” (Melazzo; Sá Britto; Silva; Barcella, 2021, p. 75). Ainda, de acordo com o Censo Demográfico do IBGE de 2010, Ribeirão Preto apresentava 195.276 domicílios particulares permanentes. Em comparação, no ano 2000, a cidade contava com 145.047. Esses dados revelam um crescimento significativo no número de domicílios na cidade ao longo da década. Além de se configurar uma arena atrativa de investimentos para novos agentes imobiliários e para os capitais de origem local.

Já em relação ao processo de produção da cidade, Figueira (2013) enfatiza alguns fatores cruciais que foram determinantes para mudanças estruturais no espaço urbano de Ribeirão Preto a partir da década de 1980. Esses fatores incluem o aumento da renda dos

citadinos, uma maior intensidade nos fluxos de capital e emprego, o crescimento do setor de serviços e a complexificação do circuito produtivo do álcool e do açúcar, que são elementos fundamentais da economia regional (Corrêa; Barros, 2022). Tal contexto propiciou alterações na estrutura urbana, como o contraponto na localização de pobres e ricos: enquanto o primeiro grupo se concentrou nos conjuntos habitacionais no norte e noroeste da cidade, o segundo passou a se fixar no eixo sul-sudoeste (Figueira, 2013; Barcella; Melazzo, 2020).

Barcella e Melazzo (2020), ainda destacam que a partir da década de 1980, observa-se o início de uma valorização do eixo sul da cidade, que se torna o epicentro de ações subsequentes envolvendo diversos agentes, através de agentes do mercado imobiliário local, o governo municipal e os proprietários de terra. Essa articulação entre os agentes mencionados alterou a dinâmica imobiliária local ao intensificá-la através da abertura de novas vias de circulação, de novos empreendimentos, como *shoppings centers*, condomínios fechados e o próprio aumento da verticalização.

Dada a contextualização inicial sobre Ribeirão Preto, buscaremos compreender os principais agentes e processos que confluíram para a definição do território e, sobretudo, aqueles processos que possibilitaram o desenvolvimento das dinâmicas imobiliárias e o mercado fundiário na cidade.

O processo de formação socioespacial de Ribeirão Preto está atrelado a expansão da atividade cafeeira e a “Marcha para Oeste”, um projeto político desenvolvido com o objetivo de promover a integração econômica e incentivar o povoamento de áreas pouco ocupadas no país (Garcia, 2013; Abreu, 2014; Barcella, 2018; Zamboni, 2019). Destaca-se também o apossamento de terras por parte dos criadores de gado e a importância para o início da ocupação do território (Melazzo; Sá Britto; Silva; Barcella, 2021), no entanto os autores ainda relatam que:

será com a introdução da monocultura do café associada à implantação da Estrada de Ferro Mogiana²³, no ano de 1883, que o processo de produção da cidade ganha impulso com as primeiras iniciativas de parcelamento do solo para constituição do núcleo urbano principal, já no contexto da Lei de Terras²⁴ (Melazzo; Sá Britto; Silva; Barcella, 2021 p.77).

²³ “Um das várias Estradas de Ferro que passam a integrar a produção cafeeira de diferentes regiões paulistas à metrópole e ao porto (Melazzo; Sá Britto; Silva; Barcella, 2021 p.77).”

²⁴ “Lei nº 601 de 19 de setembro de 1850 (Melazzo; Sá Britto; Silva; Barcella, 2021 p.77).”

Santos (2017) e Zamboni (2019) indicaram que a Estrada de Ferro Mogiana não só iniciou a implantação do traçado urbano de Ribeirão Preto, mas sobretudo condicionou a divisão da cidade em norte e sul, sendo a área ao norte voltada ao assentamento dos trabalhadores que participavam da construção da estrada de Ferro e o sul ao desenvolvimento do núcleo urbano. Esta forma de divisão influenciou e ainda influencia diretamente na ação dos agentes produtores do espaço urbano.

Deste modo e no que diz respeito à dinâmica imobiliária de Ribeirão Preto, enfatizamos a atuação de três agentes, são eles: a) os proprietários de terra pela relevância no processo de acesso ao terreno e produção da habitação, b) o Estado, visto que os produtos imobiliários, suas características e a terra-localização, são impactadas por seu poder de regulação e atuação a própria produção habitacional e c) Os promotores imobiliários responsáveis por lançarem empreendimentos por toda a cidade e para diferentes camadas da sociedade (Santos, 2017).

A atuação desses agentes se fez evidente em 1960 com a criação da Companhia Habitacional Regional de Ribeirão Preto (COHAB/RP), a qual foi responsável pelo lançamento de unidades habitacionais, sobretudo, no setor norte da cidade. A localização dos empreendimentos se justifica pelo fato de que grande parte dos terrenos foram doados pela Prefeitura ou faziam parte dos ativos da própria companhia (Santos, 2017).

Mesmo com ampla atuação na cidade, em 1995, as atividades da COHAB/RP foram modificadas em razão do novo Plano diretor, o qual adicionava a participação popular como um requisito nas definições da localização dos empreendimentos que seriam lançados tanto pela companhia quanto por outras incorporadoras (Santos, 2017).

Além da COHAB/RP, merece destaque a atuação de outro importante agente: o Grupo de Desenvolvimento Urbano (GDU), que foi estabelecido na década de 1990. Esse grupo é composto por empresas imobiliárias de capital local, incluindo a Habiart Barc, Copema, Pereira Alvim e Stéfani Nogueira, sendo esta última a maior parceira da RNI em Ribeirão Preto. Todas essas empresas colaboraram na formação do GDU, que se concentra em oferecer serviços de consultoria e planejamento urbano principalmente ao poder público municipal (Barcella; Melazzo, 2022). Enquanto a COHAB/RP era responsável por lançar empreendimentos imobiliários no vetor norte de Ribeirão Preto, a GDU participou do planejamento e operação de empreendimentos por parte das empresas

que a compunham, no vetor sul da cidade e voltados para o segmento de renda mais elevada.

A atuação desses agentes ressalta a estrutura dicotômica de Ribeirão Preto, que historicamente contou e ainda conta com a colaboração do Estado para estabelecer regulamentações, desenvolver infraestrutura urbana e, como no caso do vetor norte, disponibilizar terras para a implementação de políticas habitacionais e contribuindo para a definição das áreas destinadas às populações de diferentes estratos socioeconômicos, o que também resultou na seleção de quem teria acesso à cidade e aos seus recursos, favorecendo predominantemente os mais ricos.

Em síntese, o vetor norte de Ribeirão Preto concentra os conjuntos habitacionais, enquanto que o vetor sul tornou-se arena de grandes investimentos imobiliários como shoppings centers, espaços residenciais fechados, condomínios de alto padrão, dentre outros empreendimentos. Assim o vetor sul, tornou-se uma área de articulação de inúmeros agentes, com recursos públicos e capital privado, promotores imobiliários, capitais incorporadores, proprietários de terra, alterando a dinâmica imobiliária local (Barcella; Melazzo, 2022).

Sabendo do contexto histórico de produção do espaço urbano e processos imobiliários de Ribeirão Preto, incluindo principais agentes e a participação do Estado, buscaremos a partir de agora compreender o papel da MRV e RNI enquanto agentes privados da produção da habitação e consequentemente do espaço urbano, na dinâmica imobiliária de Ribeirão Preto. Para tanto nos debruçaremos sobre a atuação em escala local dessas incorporadoras.

Assim, como já dito na introdução deste capítulo, buscaremos compreender como a MRV e RNI adentraram o mercado, quanto pagaram pelos terrenos, suas localizações, a metragem da área adquirida, quem foram os antigos proprietários dos terrenos e, sobretudo, como utilizaram o *land bank* na cidade.

2.1.1. MRV: estratégias e lógicas de atuação em Ribeirão Preto

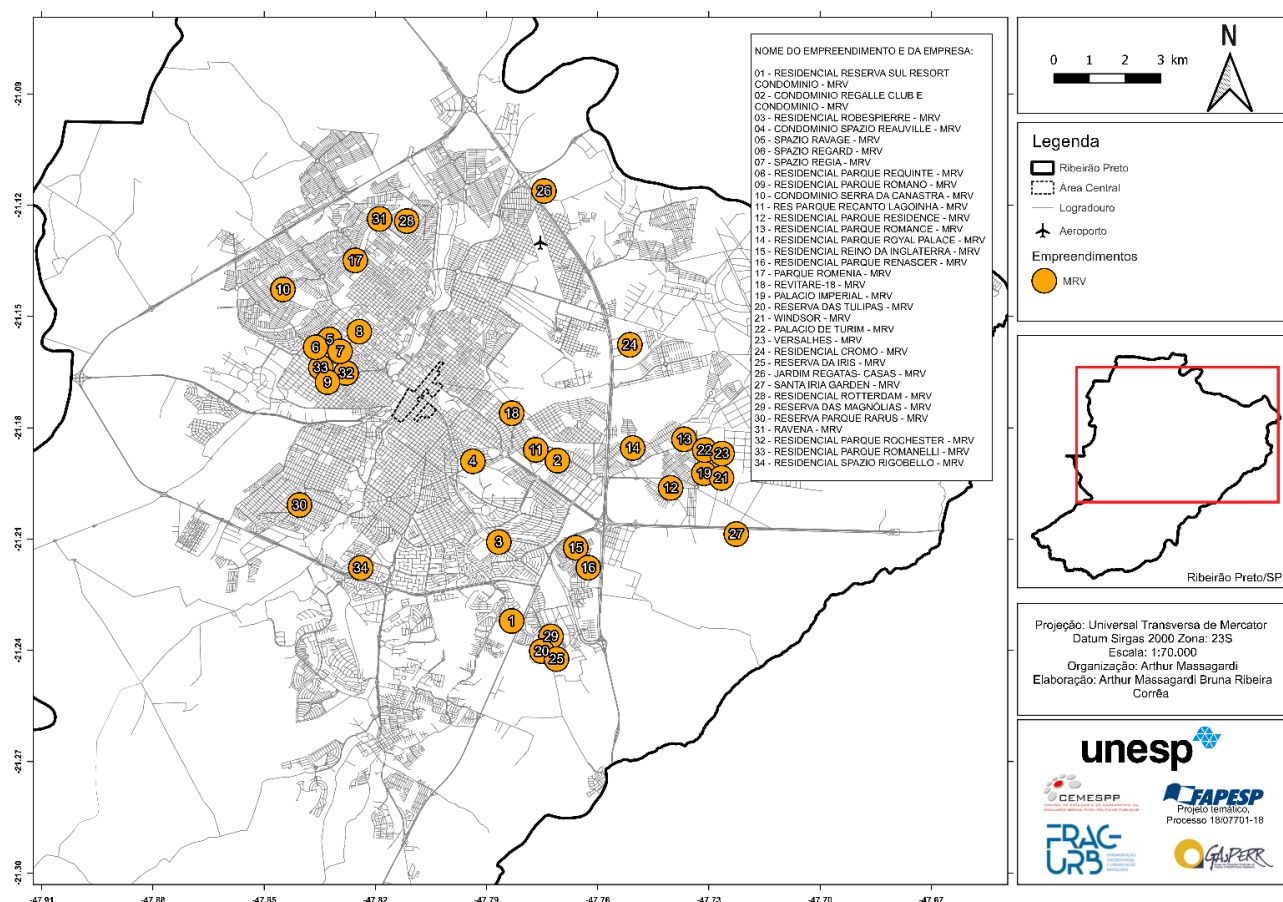
Como citado nos subcapítulos anteriores, a investigação das lógicas do capital incorporador nas cidades médias exige uma análise baseada em indicadores específicos. Logo, nossa investigação gira em torno de três perguntas: **Quando** a MRV adquiriu os

terrenos e iniciou a incorporação dos empreendimentos? **Quanto** ela pagou por esses terrenos? **Como e Onde** a MRV adquiriu tais terrenos?

Para abordar a primeira questão, adotaremos o parâmetro de constituição de *land bank* dos empreendimentos já produzidos pelas empresas. Este indicador, embora seja significativo para as investigações nas metrópoles, também é aplicado em análises de cidades médias devido à sua relevância e pelo fato de permear todas as lógicas da empresa nas cidades. Sendo assim, a utilização do indicador de formação de *land bank* se justifica com base em Fix (2011). A autora observa que, após a abertura de capital na bolsa de valores, grandes incorporadoras ampliaram consideravelmente seus estoques de terrenos. Essa estratégia não apenas serviu como um mecanismo de rentabilidade e alavanca na *valuation* dessas empresas, mas também funcionou como uma forma de atrair e convencer os acionistas.

Conforme Penha Filho (2020), a constituição do *landbank* não apenas desempenhou um papel na valorização futura, mas também possibilitou a expansão e reescalonamento dessas empresas. Em consequência, a competição entre as incorporadoras também aumentou, gerando alterações no preço do solo, o que também motivou a expansão da atuação em direção às cidades médias. A seguir o Mapa 1 apresenta a localização dos empreendimentos da MRV em Ribeirão Preto, enquanto que o Quadro 4 apresenta dados relacionados à construção dos empreendimentos da incorporadora na cidade. Ambos nos auxiliarão a responder o primeiro questionamento de “quando a MRV adquiriu os terrenos e iniciou o processo de incorporação?”.

Mapa 1. Ribeirão Preto. Empreendimentos produzidos pela MRV (2007-2022)



Fonte: SISHAB, 2023

Quadro 4. Ribeirão Preto. Comparação entre compra e contratação dos empreendimentos incorporados pela MRV

Empreendimento MRV	Data da compra do terreno	Data da contratação do empreendimento	Responsável pela compra do terreno	Faixa	Área
RESIDENCIAL RESERVA SUL RESORT	2007	2012	MRV	2	89.881,32 m ²
CONDOMÍNIO REGALLE CLUB	2007	2009	MRV	3	21.917,00 m ²
RESIDENCIAL ROBESPIERRE	2007	2011	MRV	3	15.120,27 m ²
SPAZIO REAUVILLE	2008	2009	MRV	3	14.842,45 m ²
SPAZIO RAVAGE	2008	2009	MRV	3	1.424,56 m ²
SPAZIO REGARD	2008	2009	MRV	3	1.424,56 m ²
SPAZIO REGIA	2008	2009	MRV	3	1.424,56 m ²

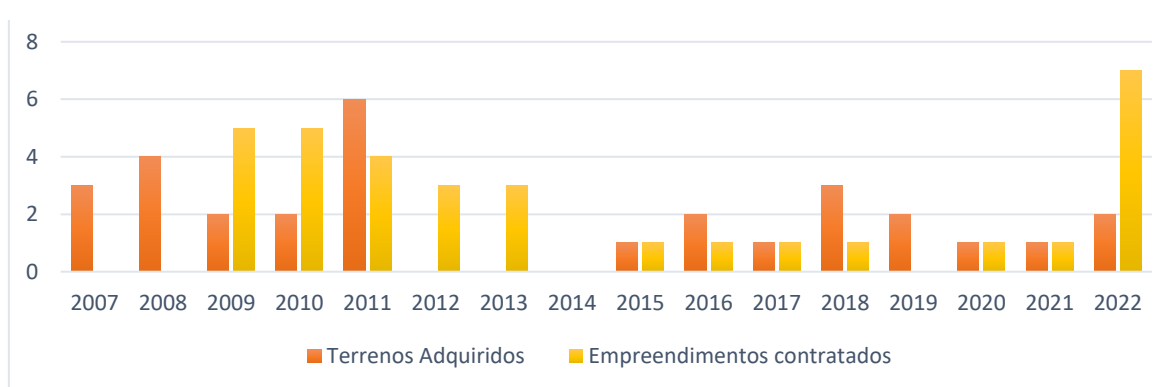
RESIDENCIAL PARQUE REQUINTE	2009	2010	MRV	3	10.911,53 1 m²
RESIDENCIAL PARQUE ROMANO	2009	2010	MRV	3	100.600,8 571 m²
CONDOMINIO SERRA DA CANASTRA	2010	2011	SPE	2	43.796,89 m²
RES PARQUE RECANTO LAGOINHA	2010	2013	MRV	3	39.829,93 m²
RESIDENCIAL PARQUE RESIDENCE	2011	2012	MRV	2	21.079,31 m²
RESIDENCIAL PARQUE ROMANCE	2011	2011	MRV	2	10.311,07 m²
RESIDENCIAL PARQUE ROYAL PALACE	2011	2013	MRV	2	47.322,00 m²
RESIDENCIAL REINO DA INGLATERRA	2011	2015	MRV	3	178295,44 m²
RESIDENCIAL PARQUE RENASCER	2011	2013	MRV	3	14.819,24 m²
PARQUE ROMENIA	2015	2016	SPE	2	8.916,56 m²
PARQUE REVITARE	2011	2012	MRV	2	4.760 m²
PALACIO IMPERIAL	2016	2017	SPE	2	76.561,01 m²
PALÁCIO WINDSOR	2016	2018	SPE	2	20.321,50 m²
PALÁCIO DE VERSALHES	2017	2020	MRV	2	20.006,36 m²
RESERVA DAS TULIPAS	2018	2022	MRV	s/i	12.616,00 m²
PALACIO DE TURIM	2018	s/i	MRV	s/i	42.869,34 m²
RESIDENCIAL CROMO	2018	2022	MRV	s/i	19.999,90 m²
RESERVA DA IRIS	2019	2022	SPE	s/i	29.208,00 m²
JARDIM REGATAS- CASAS	2019	2022	SPE	s/i	575.909,0 1 m²
SANTA IRIA GARDEN	2020	2022	SPE	s/i	570.000,0 0 m²
RESIDENCIAL ROTTERDAM	2022	2022	SPE	s/i	4.962,36 m²
RESERVA DAS MAGNÓLIAS	2022	2022	SPE	s/i	6.013,27 m²

RES PARQUE RARUS	S/I	2010	MRV	2	25.556,58 m ²
RESIDENCIAL PARQUE ROCHESTER	S/I	2010	MRV	3	20.556,55 m ²
RESIDENCIAL PARQUE ROMANELLI	S/I	2011	MRV	3	9.005,11 m ²
RESIDENCIAL SPAZIO RIGOBELLO	S/I	2010	MRV	3	3.416,42 m ²
RESIDENCIAL RAVENA	2021	2021	SPE	2	21.573,31 m ²
TOTAL	2.080.289,91 m ²				

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto; SISHAB, (2023).

Com o intuito de apresentar os dados de forma mais didática, elaboramos o Gráfico 1, que apresenta os dados de compra e contratação dos terrenos pela MRV na cidade investigada.

Gráfico 1. Ribeirão Preto. Números de terrenos adquiridos e empreendimentos contratados pela MRV (2007-2022)



Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto, (2023). Elaboração: da autora.

A MRV possui 34 empreendimentos contratados pelo PMCMV em Ribeirão Preto e nos chama a atenção o intervalo de tempo entre a aquisição dos terrenos e a contratação pelo programa. Em específico, nove empreendimentos levaram entre três e quatro anos para serem contratados, enquanto que 16 demandaram um curto período entre um e dois anos para serem contratados. Cita-se ainda o caso de quatro empreendimentos dos quais o ano de compra do terreno foi o mesmo da contratação pelo PMCMV. As informações referentes ao responsável pela compra do terreno serão discutidas adiante.

É importante destacar que dentre os 34 empreendimentos da incorporadora na cidade, apenas seis foram adquiridos antes do lançamento do PMCMV, isto é, 82% desses terrenos foram adquiridos com mais intensidade depois da atuação direcionada ao e pelo programa.

A partir do Gráfico 1 e do trecho da entrevista de Rubens Menin mencionada anteriormente, no qual o fundador da MRV enfatiza que o longo prazo para a contratação dos empreendimentos está ligado às extensas burocracias em algumas cidades, é possível inferir que essa "demora" está primordialmente relacionada às estratégias de atuação da própria empresa, e não tanto às burocracias municipais, dada a diversidade encontrada entre os momentos da aquisição da área e o início de sua efetiva “entrada em produção”.

Com o intuito de aprimorar a análise e compreender os motivos que levaram a MRV a utilizar o tempo como uma estratégia de atuação, realizamos um levantamento de imagens de satélite pelo aplicativo google Earth e sua ferramenta “linha do tempo”, a partir do qual coletamos imagens das áreas dos terrenos em três períodos: ano da compra, ano de contratação pelo PMCMV e último levantamento (2023). As Figuras 5 e 6 apresentam o padrão de urbanização e ocupação prévia da área onde os empreendimentos Residencial Palácio de Versalhes e Residencial Spazio Régia foram incorporados pela MRV no vetor norte da cidade.

Optamos por analisar especificamente os empreendimentos Residencial Palácio de Versalhes e Residencial Spazio Régia pelo fato de que, no primeiro caso, há um intervalo de três anos entre a aquisição do terreno e a contratação do empreendimento, enquanto no segundo, a diferença entre esses dois processos é de apenas um ano. É relevante mencionar que a MRV levou até quatro anos para concluir o processo de contratação de alguns empreendimentos em Ribeirão Preto.

Figura 5. Residencial Palácio de Versalhes MRV (2017-2023)



2017- Ano da compra



2020- Ano da contratação do empreendimento



2023/2024

Fonte: Google Earth (2023)

Figura 6. Spazio Régia (2008-2023)



2008- Ano da compra



**2009- Ano da contratação do
empreendimento**



2023/2024

Fonte: Google Earth (2023)

Em 2017, ano da compra do terreno do Residencial Palácio de Versalhes, foi possível analisar que à direita do empreendimento, encontrava-se uma concentração de propriedades rurais, enquanto à esquerda predominavam imóveis urbanos, especialmente residências unifamiliares. O bairro onde o empreendimento está localizado já possuía infraestrutura e serviços urbanos adequados para receber os projetos da MRV. Além disso, já apresentava um padrão de ocupação prévio relevante, ou seja, o padrão de ocupação não foi um fator determinante para a contratação do empreendimento em 2020.

Ainda em 2020, o Residencial Palácio Imperial, localizado à esquerda do empreendimento em questão, também desenvolvido pela MRV, já estava concluído, indicando um momento propício para a empresa lançar o Residencial Palácio de Versalhes e consolidar sua presença na área.

Atualmente (2023/2024), o Residencial Palácio de Versalhes foi entregue, juntamente com o empreendimento Palácio Windsor e encontra-se em fase de construção o Residencial Palácio de Turim. Uma mudança notável foi a construção da EEI Rei Pelé - Escola de Educação Infantil no terreno adjacente ao Residencial Palácio de Versalhes, evidenciando que a incorporação de múltiplos empreendimentos na mesma área da cidade influenciou na construção de novas instalações urbanas.

O que nos chama atenção no caso do palácio de Versalhes são os terrenos vizinhos que também foram adquiridos pela MRV com o passar dos anos, como é o caso dos residenciais: palácio Windsor (2016), palácio Imperial (2016) e palácio Turim (2018), isto é, dois terrenos foram adquiridos antes mesmo do terreno no qual o residencial palácio de Versalhes foi incorporado no setor leste da cidade.

Tal estratégia da MRV está estreitamente relacionada às particularidades da incorporação imobiliária, conforme abordado por Penha Filho (2020). Em sua tese o autor aponta que embora as barreiras de entrada no setor imobiliário sejam reduzidas, ainda há a possibilidade de identificar estratégias com características monopolistas. No caso da MRV, a incorporadora adquiriu, na mesma área, quatro terrenos em um período de dois anos. O Quadro 5 a seguir apresenta os dados sobre ano da compra e preço pago pelo m².

Quadro 5. Preço por m² pago pela MRV em relação aos terrenos dos empreendimentos Palácio Windsor, Palácio Imperial, Palácio de Versalhes e Palácio Turim (2016-2018)²⁵

Empreendimento	Preço m²	Ano
PALÁCIO WINDSOR	R\$ 1.056,80	2016
PALÁCIO IMPERIAL	R\$ 298,09	2016
PALÁCIO DE VERSALHES	R\$ 376,09	2017
PALÁCIO TURIM	R\$ 165,82	2018

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023). Elaboração: da autora.

Em 2016, na área analisada, a MRV pagou R\$ 1.056,80 pelo m². Dois anos depois, ao adquirir seu último terreno na mesma área, a incorporadora pagou apenas R\$ 165,82 pelo m². Conforme os resultados expostos em Barcella (2018) sobre preço ofertado do m² de terrenos e analisando os dados de 2015 desenvolvidos pelo autor, o bairro onde estão localizados os três empreendimentos, apresentava o metro quadrado avaliado em R\$ 879,34. O fato de a MRV ter pago um preço muito mais baixo na aquisição de 2018 sugere que a empresa foi eficaz em explorar sua posição no mercado para garantir condições mais favoráveis, demonstrando seu poder de negociação. Esse poder de barganha pode ser essencial para maximizar a rentabilidade e eficiência financeira nos empreendimentos da MRV. É importante destacar que tanto o terreno do empreendimento Palácio Windsor quanto Palácio Imperial, foram adquiridos pelo mesmo proprietário, uma empresa denominada “Desarch Incorporadora agropecuária LTDA²⁶”, enquanto os empreendimentos Palácio de Versalhes e Palácio Turim foram adquiridos de uma SPE relacionada à MRV, denominada “Reserva Real SPE”.

Por sua vez, o caso do Residencial Spazio Régia, o qual levou apenas um ano para ser contratado apresenta estratégias semelhantes a contratação do Residencial Palácio de Versalhes, porém algumas particularidades devem ser constatadas.

Em 2008, ano da aquisição do terreno, já se notava um padrão estabelecido de ocupação no entorno, com presença de equipamentos e infraestrutura urbana, além de proximidade com supermercados e postos de gasolina. Predominavam, ainda,

²⁵ Dados deflacionados pelo IGP-DI. Base 12/2022 = 100

²⁶ Empresa fundada em 1997, voltada à incorporação de empreendimentos imobiliários e os sócios são: Fátima Maria Antonieta Stefani e Antonio Stefani. Atualmente a empresa encontra-se em situação “baixada”.

empreendimentos residenciais do tipo casa. Vale ressaltar que em 2009, ano da contratação, não ocorreram alterações significativas na área circundante.

Atualmente (2023/2024), com a atuação da MRV na área, observa-se o desenvolvimento de edifícios residenciais, embora a presença de casas ainda seja predominante.

Semelhante ao que ocorreu com o Palácio de Versalhes, o padrão de ocupação da área no entorno não foi um fator determinante para a contratação do empreendimento em 2009 e outra semelhança está no fato de que a MRV comprou os dois terrenos vizinhos, dos mesmos proprietários²⁷, ao Spazio Régia, sendo eles o Spazio Regard e Spazio Ravage. No entanto, a diferença está em: os três terrenos foram adquiridos no ano de 2008 e contratados no ano seguinte. O Quadro 6 apresenta o preço do m² pago por esses três terrenos.

Quadro 6. Preço por m² pago pela MRV em relação aos terrenos dos empreendimentos Spazio Régia, Spazio Ravage e Spazio Regard (2008)

Empreendimento	Preço m²	Ano
SPAZIO REGIA	R\$ 562,91	2008
SPAZIO RAVAGE	R\$ 562,91	2008
SPAZIO REGARD	R\$ 562,91	2008

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023). Elaboração: da autora.

A MRV adquiriu os três terrenos no mesmo ano, resultando em um preço de compra por m² idêntico para cada um deles. Essa estratégia evidencia a tentativa de restringir a atuação de incorporadoras que produzem para os mesmos segmentos naquela área. Vale destacar que, conforme os resultados expostos em Barcella (2018) sobre preço ofertado do m² de terrenos e analisando os dados de 2010 desenvolvidos pelo autor, Sumarezinho, bairro onde estão localizados os três empreendimentos, apresentava o metro quadrado avaliado em R\$ 1.382,66.

Isso significa que, mesmo considerando uma diferença de dois anos entre a compra do terreno pela MRV e a base de dados apresentada em Barcella (2018), a MRV

²⁷ Família Fonzar: Aguinaldo, Adilson e esposas.

pagou R\$ 819,75 a menos se comparado aos demais terrenos da área, o equivalente a 41% de “desconto” pela compra de cada terreno.

Diante desse cenário, formulamos uma hipótese para explicar a considerável discrepância, a qual está associada à propriedade dos terrenos. No caso específico, os três terrenos eram de propriedade de uma mesma família. Dessa forma, inferimos que seria mais vantajoso para a família vender os três terrenos para uma única empresa, em vez de comercializá-los separadamente. Além disso, ressaltamos, mais uma vez, o poder de negociação da MRV, o qual pode ser influenciado por diversos fatores, como a notoriedade da incorporadora, sua capacidade financeira, experiência no setor, escala de atuação, demanda por seus empreendimentos e a oferta de terrenos disponíveis no mercado. Nesse contexto, as implicações estão relacionadas à capacidade de obter condições mais favoráveis durante as negociações, podendo envolver preços mais competitivos para terrenos, condições de pagamento vantajosas ou outros termos que atendam aos interesses da empresa.

Trabalhamos, até o momento, com dois exemplos de compra e contratação do empreendimento, um voltado ao terreno que demandou três anos para ser contratado e outro que levou apenas um ano. Observamos também a presença de quatro empreendimentos onde os processos de compra e contratação ocorreram no mesmo ano, sendo eles: Residencial Parque Romance (2011), Residencial Ravenna (2021), Reserva das Magnólias (2022) e Residencial Rotterdam (2022).

Para os empreendimentos em que o processo ocorreu em 2021 e 2022, elencamos o fato de que a MRV já apresentava uma atuação consolidada em Ribeirão Preto. Portanto, a decisão de contratar empreendimentos com essa velocidade não representaria um risco significativo para os resultados da empresa. Ademais, no intervalo entre 2021 e 2022, a MRV contratou oito empreendimentos na cidade, marcando o segundo período com mais contratações pelo PMCMV, ficando atrás apenas do início da produção direcionada ao programa. Isso representa um cenário positivo, permitindo acelerar o processo de aquisição e contratação de unidades de forma consistente.

Tendo em vista que entre 2009 e 2010 a MRV apresentou a maior contratação de empreendimentos pelo PMCMV, o processo de aquisição e contratação do Residencial Parque Romance, em 2011, também não representou uma estratégia de risco para a

empresa, dado o ritmo significativo de expansão que ela já mantinha em Ribeirão Preto naquela época.

Os dados expostos enfatizam a importância de analisarmos os processos e lógicas específicas da MRV sob a perspectiva do tempo e espaço. Com isso em vista, podemos retomar lacunas identificadas em trabalhos anteriores, como em Corrêa (2022). Nele, presume-se que dado o investimento feito pela MRV no período de 2007 a 2010, os terrenos construídos a partir de 2011 em Ribeirão Preto, já estavam no banco de terrenos da incorporadora.

No entanto, para o caso dos 34 empreendimentos da MRV em Ribeirão Preto, a abertura de capital na bolsa de valores (2007) e a atuação voltada ao PMCMV (2009) apenas reforçaram o investimento em banco de terrenos, porém não foram os únicos fatores, visto que no período de 2007 a 2010 a empresa adquiriu 32,35% desses terrenos na cidade, sendo os outros 67,64% adquiridos a partir de 2011.

Agora, para reforçar a análise das lógicas específicas da MRV no tempo e espaço, é necessário nos debruçarmos sobre a investigação do preço pago pela incorporadora nos terrenos e ainda, compreender quais foram as estratégias utilizadas para adquirir tais terrenos, se utilizaram o método de permuta, Sociedade de Propósito Específico ou até mesmo compra direta com o proprietário. O Quadro 7 apresenta todos os empreendimentos da MRV em Ribeirão Preto e o preço pago por m² de cada um deles.

Quadro 7. Ribeirão Preto. Preço real m² dos terrenos adquiridos pela MRV (2007-2022)

Base de dados (BARCELLA, 2018; BATISTA, 2022)	Empreendimento	Ano da compra	Preço do m² pago pela MRV	Preço do m² ofertado na área ou bairro Conforme os dados de Barcella (2018) e Batista (2022)
2010	RESIDENCIAL RESERVA SUL RESORT CONDOMINIO	2007	R\$ 240,64	R\$ 1.169,04
	CONDOMINIO REGALLE CLUB E CONDOMINIO	2007	R\$ 455,52	R\$ 1.749,79
	RESIDENCIAL ROBESPIERRE	2007	R\$ 438,65	R\$ 767,85
	CONDOMINIO SPAZIO REAUVILLE	2008	R\$ 251,34	R\$ 779,97
	SPAZIO RAVAGE	2008	R\$ 562,91	R\$ 1.382,66
	SPAZIO REGARD	2008	R\$ 562,91	R\$ 1.382,66
	SPAZIO REGIA	2008	R\$ 562,91	R\$ 1.382,66
	RESIDENCIAL PARQUE REQUINTE	2009	R\$ 639,20	R\$ 783,73
	RESIDENCIAL PARQUE ROMANO	2009	R\$ 63,43	R\$ 1.382,66
	CONDOMINIO SERRA DA CANASTRA- MOD I	2010	R\$ 187,20	R\$ 1.567,17
	RES PARQUE RECANTO LAGOINHA	2010	R\$ 434,10	R\$ 1.747,79
	RESIDENCIAL PARQUE RESIDENCE	2011	R\$ 233,58	R\$ 883,27
	RESIDENCIAL PARQUE ROMANCE	2011	R\$ 215,18	R\$ 907,31
	RESIDENCIAL PARQUE ROYAL PALACE	2011	R\$ 202,04	R\$ 907,31

	RESIDENCIAL REINO DA INGLATERRA	2011	R\$ 283,44	R\$ 502,83
	RESIDENCIAL PARQUE RENASCER	2011	R\$ 550,69	R\$ 502,83
2015	PARQUE REVITARE	2011	R\$ 996,37	R\$ 1.654,88
	PARQUE ROMENIA	2015	R\$ 89,46	R\$ 1.450,42
	PALACIO WINDSOR	2016	R\$ 1.056,80	R\$ 879,34
	PALACIO IMPERIAL	2016	R\$ 298,09	R\$ 879,34
	PALACIO DE VERSALHES	2017	R\$ 376,09	R\$ 879,34
	RESERVA TURIM	2018	R\$ 165,82	R\$ 879,34
	RESERVA CROMO	2018	R\$ 823,59	R\$ 966,90
	RESERVA DA IRIS	2019	R\$ 242,33	R\$ 966,90
	RESERVA DAS TULIPAS	2019	R\$ 561,05	R\$ 897,81
	SANTA IRIA GARDEN	2020	R\$ 49,03	R\$ 904,82
2020	RESIDENCIAL RAVENNA	2021	R\$ 128,62	R\$ 485,50
	JARDIM REGATAS- CASAS	2019	R\$ 0,77	R\$ 865,67
	RESIDENCIAL ROTTERDAM	2022	R\$ 183,45	R\$ 1.585,97
	RESERVA DAS MAGNÓLIAS	2022	R\$ 220,02	R\$ 1.484,79
	RES PARQUE RARUS	S/I	S/I	R\$ 2.004,73
	RESIDENCIAL PARQUE ROCHESTER	S/I	S/I	R\$ 1.552,52
	RESIDENCIAL PARQUE ROMANELLI	S/I	S/I	R\$ 1.552,52
	RESIDENCIAL SPAZIO RIGOBELLO	S/I	S/I	R\$ 1.991,87

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023); BARCELLA (2018); BATISTA (2022).

Dentre os 34 terrenos comprados pela MRV em Ribeirão Preto, 28 estavam abaixo da média do preço do m², sendo que quatro deles não obtivemos acesso ao preço pago e os outros dois apresentaram uma diferença pequena entre o preço médio do m² no bairro próximo ao momento da aquisição e o preço pago pela incorporadora.

A título de exemplo, a MRV adquiriu o terreno do Residencial Palácio Windsor por R\$ 1.056,80 o metro quadrado, ao passo que os outros terrenos na área apresentavam o preço de R\$ R\$879,34 o m². Porém, vale ressaltar que a MRV adquiriu os três terrenos vizinhos ao Palácio Windsor e, em média, ela pagou, por m², R\$ 599,34 a menos se comparado aos demais terrenos do entorno. Isso revela que desembolsar R\$177,46 a mais por m² para adquirir o terreno do palácio Windsor, não demonstrou um prejuízo, muito pelo contrário, pagar a mais pelo primeiro terreno adquirido bairro, significou vantagens na aquisição dos demais terrenos.

É digno de nota o exemplo do Residencial Jardim Regatas, no qual a MRV adquiriu o terreno por apenas R\$0,77 o metro quadrado. Nesse caso, presumimos que a incorporadora tenha aplicado uma estratégia de permuta, oferecendo aos proprietários do terreno algumas unidades do empreendimento em troca o terreno com um custo extremamente baixo.

Considerando essa perspectiva, a estratégia de permuta justifica o preço inferior pago pela MRV em Ribeirão Preto, o que pode ser exemplificado no caso específico do Residencial Parque Revitare, no qual a incorporadora desembolsou R\$ 658,51 a menos por m². Para a produção do empreendimento, a MRV comprou o terreno de sete proprietários, todos pertencentes à mesma família. Durante a coleta de dados realizada no Cartório de Registro de Imóveis, constatamos que seis desses proprietários possuem unidades no Residencial Parque Revitare. Ao todo, foram identificadas cinco unidades registradas em nome dos membros desta família.

Com base no exemplo apresentado, é possível identificar que um dos métodos usados pela MRV para aquisição de terrenos foi, de fato, a permuta. Este método “envolve diretamente o proprietário do terreno nos resultados do projeto, uma vez que passa a ter seus rendimentos atrelados ao desenvolvimento da incorporação” (Penha Filho, 2020, p. 121). O autor ainda ressalta que 52% dos estoques de terrenos da MRV são realizados através de permutas.

O Quadro 8 apresenta as informações sobre antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos incorporados pela MRV em Ribeirão Preto, o Gráfico 2 sistematiza os dados do quadro e revela os demais métodos de aquisição de terrenos pela incorporadora na cidade.

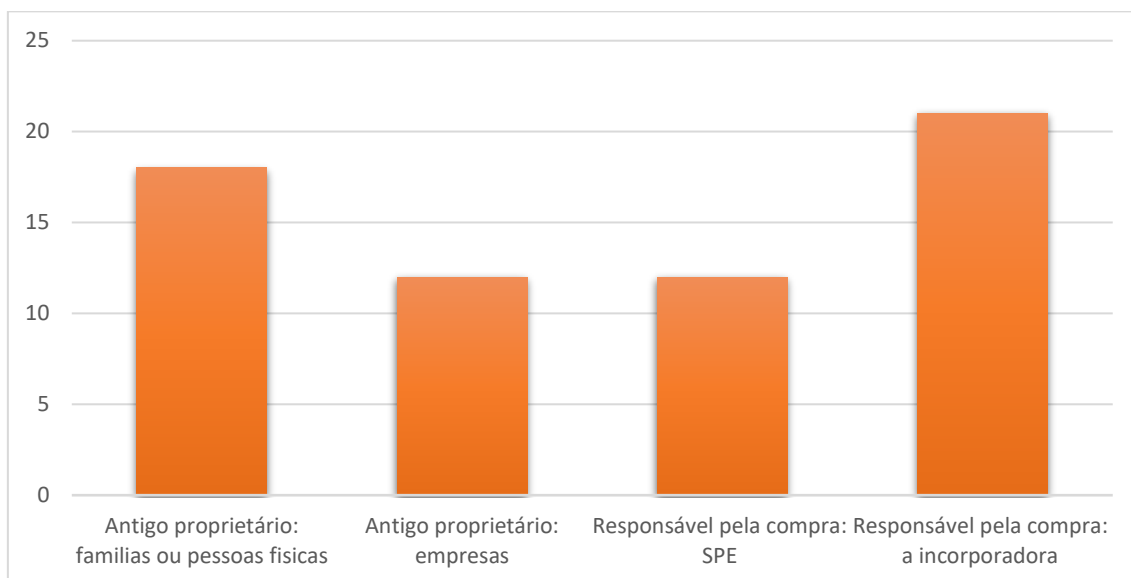
Quadro 8. Ribeirão Preto. Descrição antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos incorporados pela MRV

Empreendimento	Antigo Proprietário	Responsável pela compra do terreno
CONDOMINIO SERRA DA CANASTRA	ZPP Construções e Empreendimentos Ltda	Quebec Empreendimentos Imobiliários e Construções Ltda
IMPERIAL	Desarch Incorporadora agropecuária LTDA	Reserva Real SPE
PARQUE ROMENIA	Letícia Gabrielle Borges da Silva	Parque Romênia Incorporações SPE
RES PARQUE RARUS	MRV proprietária do imóvel antes da abertura de matrícula	MRV
RESIDENCIAL PARQUE RESIDENCE	Aziz Bogossian e Arlene Marin Bogossian	MRV
RESIDENCIAL PARQUE ROMANCE	Reinaldo Isolini Figueira e Maria Luiza Figueira	MRV
RESIDENCIAL PARQUE ROYAL PALACE	Holding Casa Affonso	MRV
RESIDENCIAL REINO DA INGLATERRA	Novo Centro Comercial Ribeirão Preto	MRV
RESIDENCIAL RESERVA SUL RESORT CONDOMINIO	Nilza de Oliveira Mazzetto e Virgilio Mazzetto	MRV
CONDOMINIO REGALLE CLUB E CONDOMINIO	Eduardo Cirelli Grasso e Fábio Cirelli Grasso	MRV
CONDOMINIO SPAZIO REAUVILLE	Fermisa e Salintas + 3 pessoas físicas não identificadas	MRV
RES PARQUE RECANTO LAGOINHA	Abiart Barc e Novah	MRV
RESIDENCIAL PARQUE RENASCER	Amélia Regina	MRV
RESIDENCIAL PARQUE REQUINTE	Edgard de Castro Cardoso	MRV
RESIDENCIAL PARQUE ROCHESTER	MRV proprietária do imóvel antes da abertura de matrícula	MRV
RESIDENCIAL PARQUE ROMANELLI	MRV proprietária do imóvel antes da abertura de matrícula	MRV

RESIDENCIAL PARQUE ROMANO	Edgard de Castro Cardoso, Sandra Simonne Rossi Felipe e Joaquim Felipe Cardoso	MRV
RESIDENCIAL ROBESPIERRE	Mercedes Fabbris e Valdemar da Silva Lauro	MRV
RESIDENCIAL SPAZIO RIGOBELLO	MRV proprietária do imóvel antes da abertura de matrícula	MRV
SPAZIO RAVAGE	Familia Fonzar: Aguinaldo, Adilson e esposas	MRV
SPAZIO REGARD	Familia Fonzar: Aguinaldo, Adilson e esposas	MRV
SPAZIO REGIA	Familia Fonzar: Aguinaldo, Adilson e esposas	MRV
PARQUE REVITARE	Juvenal Fachin, Azizi Fachin, Julio Fachin, Jandira Fachin, Renata Fachin, José Alfenas Fachin e Jacira Fachin	MRV
PALACIO WINDSOR	Desarch Incorporadora agropecuária LTDA	Reserva Real SPE
PALACIO DE VERSALHES	Reserva Real SPE	MRV Prime
RESERVA TURIM- CASAS	Reserva Real SPE	MRV Prime
RESIDENCIAL RAVENNA	Espólio de Dorival Fernandes e Eunice da Silva Fernandes	Filial-MRV LXXXV INCORPORAÇÕES LTDA
RESIDENCIAL ROTTERDAM	Familia Sant Ana: Claudio, Erik, Thauany, Claudia e Simone	Filial-MRV LXXXV INCORPORAÇÕES LTDA
RESERVA DAS MAGNÓLIAS	Golden Path SPE	Filial-MRV LXXXV INCORPORAÇÕES LTDA
SANTA IRIA GARDEN	DJC Agropecuária LTDA	Santa Iria Loteamentos
RESERVA DA IRIS	Golden Path SPE	Filial-MRV LXXXV INCORPORAÇÕES LTDA
RESEVA CROMO	Reserva Ouro branco SPE	MRV
JARDIM REGATAS- CASAS	Luciana Lemos Palma e Maurilio Palma	Lemos Palma agrícola LTDA
RESERVA DAS TULIPAS	Golden Path SPE	MRV

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023). Elaboração: da autora

Gráfico 2. Síntese. Antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos da MRV.



Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023). Elaboração: da autora

O perfil do proprietário não parece representar um obstáculo específico para a aquisição de terrenos pela MRV. Isso é evidenciado pelo fato de que o número de terrenos adquiridos de famílias ou pessoas físicas (18) não está muito distante da quantidade adquirida de outras empresas (12), vale destacar que a MRV já era proprietária de 4 terrenos antes da abertura da matrícula desses imóveis. Logo, o foco da análise recai sobre o responsável pela compra desses terrenos.

Constatou-se que 61,76% dos terrenos da MRV em Ribeirão Preto foram adquiridos diretamente pela própria incorporadora, enquanto os 38,24% restantes foram adquiridos por Sociedades de Propósito Específico (SPEs), as quais, conforme Corrêa (2022, p.21), retratam:

um modelo de organização empresarial pelo qual se constitui uma empresa subsidiária, com um objetivo específico e atividades restritas, podendo ter prazo de existência determinado. No setor de construção e incorporação imobiliária, este modelo vem sendo utilizado pela MRV, por apresentar benefícios rentáveis, dentre eles: redução de riscos pela estrutura da SPE garantir a separação financeira e jurídica de um empreendimento, logo não apresenta vínculos com a organização interna ou eventuais problemas externos da incorporadora.

A MRV, enquanto grupo econômico, possui um total de 468 Sociedades de Propósito Específico no Brasil²⁸ (Orbis, 2023). Essas SPEs também desempenham um papel importante por possibilitarem a redução de custos financeiros para o grupo²⁹. Com isso em vista, 2,3% das SPEs da MRV no Brasil exercem atividades em Ribeirão Preto, sendo elas:

²⁸ A subsidiária Resia nos EUA lançou ao mercado 19 Limited Liability Company (LLC) para a aquisição e incorporação dos empreendimentos. Esse instrumento pode ser comparado as SPEs no Brasil, visto que é considerado uma estrutura legal de negócios que oferece proteção limitada de responsabilidade aos seus proprietários.

²⁹ As SPEs também possibilitam o acesso aos mercados locais através da constituição de parcerias que se consubstanciam nas SPES. Também permite uma maior "desalienação" dessas incorporações dos resultados (subsidiárias) e do patrimônio do grupo.

Tabela 2. SPEs da MRV em Ribeirão Preto

SPE	CNPJ	Ano de fundação	Sócios	Administradores	Matriz ou filial	Filiais ativas
Quebec Empreendimentos Imobiliários e Construções Ltda	00.584.914/0001-47	1995	Murilo Salge e Cirilo Salge	Murilo Salge e Cirilo Salge	Matriz	0
Palácio Imperial- Reserva Real SPE	17.043.661/0001-05	2012	MRV Engenharia e Prime Incorporações	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Raphael Rocha Lafeta	Matriz	2
Parque Romênia Incorporações SPE	16.927.150/0001-85	2015	MRV Engenharia e MRL Engenharia	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Ricardo Paixão Pinto Rodrigues	Matriz	1
Palácio Windsor- Reserva Real SPE	17.043.661/0003-69	2018	MRV Engenharia e Prime Incorporações	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Raphael Rocha Lafeta	Filial	S/I
Mrv Prime Xxxix Incorporacoes Spe Ltda	15.710.717/0001-02	2012	MRV Engenharia e Prime Incorporações	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Ricardo Paixão Pinto Rodrigues	Matriz	1
Mrv Prime Xxxix Incorporacoes Spe Ltda	15.710.717/0001-02	2012	MRV Engenharia e Prime Incorporações	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Ricardo Paixão Pinto Rodrigues	Matriz	1
Residencial Rotterdam- Mrv Lxxxv Incorporacoes LTDA	36.178.464/0030-74	2020	MRV Engenharia	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Ricardo Paixão Pinto Rodrigues	Filial	S/I

Reserva das Magnolias- Mrv Lxxxv Incorporacoes LTDA	36.178.4 64/0026- 98	2022	MRV Engenharia	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Ricardo Paixão Pinto Rodrigues	Filial	S/I
Santa Iiria Loteamentos	33.047.5 00/0001- 38	2019	MRV Engenharia	Erika Matsumoto; Guilherme Silva Freitas; José Roberto Diniz Santos e Ricardo Paixão Pinto Rodrigues	Matriz	0
Lemos Palma agrícola LTDA	31.320.3 59/0001- 70	2018	Luciana Lemos Palma e Maurilio Lemos de Andrade Palma	Luciana Lemos Palma e Maurilio Lemos de Andrade Palma	Matriz	0
Residencial Ravenna- Mrv Lxxxv Incorporacoes LTDA	36.178.4 64/0024- 26	2021	MRV Engenharia	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Ricardo Paixão Pinto Rodrigues	Filial	S/I
Reserva da Iris- Mrv Lxxxv Incorporacoes LTDA	36.178.4 64/0016- 16	2021	MRV Engenharia	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Ricardo Paixão Pinto Rodrigues	Filial	S/I

Fonte: ECONODATA, 2024. Elaboração: da autora.

Para a Receita Federal, o sócio de uma empresa está diretamente vinculado à propriedade e ao investimento da mesma, enquanto o administrador é responsável pela gestão, operação, funções executivas e cumprimento de determinadas obrigações fiscais. Com isso em vista, as SPEs mencionadas na Tabela 2, que têm a MRV Engenharia como sócia, são administradas por diretores executivos da empresa. Junia Maria de Sousa Lima é a Diretora Executiva de Administração e Desenvolvimento Humano, Ricardo Paixão Pinto Rodrigues o Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores e Raphael Rocha Lafetá o Diretor Executivo de Relações Institucionais e Sustentabilidade. Ademais, a CEO e o Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores da Urba, subsidiária do ramo de loteamentos da MRV, atuam como administradores da SPE Santa Liria Loteamentos.

Vale ressaltar que 58,33% das SPEs da MRV em Ribeirão Preto operam como unidades matriz com uma ou duas filiais associadas, enquanto os 41,67% restantes são apenas filiais. Também destacamos a MRV LXXXV Incorporações LTDA, uma unidade matriz lançada em 2020 com quatro filiais na cidade e mais 45 distribuídas pelo estado de São Paulo, presentes em Araçatuba, São José do Rio Preto, Presidente Prudente, Marília, Araraquara, Catanduva, Botucatu, Bauru, São Carlos, Limeira e Franca (Econodata, 2024).

A presença de uma SPE matriz com 45 filiais no mesmo estado exemplifica as estratégias da empresa para adentrar e consolidar sua atuação em diversas cidades brasileiras. Agora, os esforços principais da MRV não se restringem apenas aos canteiros de obras, que tendem a seguir um padrão cada vez mais estabelecido, nem à rapidez no lançamento de empreendimentos. Em vez disso, o foco está na gestão do principal insumo: a terra. A MRV desenvolve estratégias, como a criação de SPEs com múltiplas filiais, para garantir acesso à terra de maneira rentável desde as etapas iniciais da incorporação e mesmo utilizando dessa estratégia a empresa precisa considerar as particularidades de cada cidade para implantar suas atividades.

Apesar da flexibilidade específica fornecida pelas SPEs, a distribuição dos terrenos adquiridos em Ribeirão Preto demonstra uma predominância da MRV como empresa individual na aquisição. No entanto, também se observa o uso substancial das SPEs numa parcela significativa das aquisições dos terrenos. Isso sugere que a MRV utiliza diferentes estruturas societárias, inclusive permutas e SPEs, para realizar seus investimentos em terrenos na cidade, adaptando-se às demandas particulares de cada

transação ou empreendimento e evidencia ainda a coalizão entre os proprietários de terras e o capital incorporador, refletindo de forma significativa a engrenagem da máquina de crescimento urbano.

Retomando as três perguntas do início do subcapítulo “**Quando** a MRV adquiriu os terrenos e iniciou a incorporação dos empreendimentos? **Quanto** ela pagou por esses terrenos? **Como e Onde** a MRV adquiriu tais terrenos?”. Nossas análises revelaram que a MRV iniciou a aquisição de terrenos em Ribeirão Preto em 2007, concentrando sua atuação na periferia menos distante da cidade.

Por sua vez, de acordo com os dados de *land bank* já utilizado, o ano de maior aquisição de terrenos foi em 2011, enquanto o de maior contratação foi em 2022. Isso ressalta a importância de examinar a atuação da empresa em escala local, visto que a literatura aponta para um forte investimento em banco de terrenos de 2007 a 2010, coincidindo com a abertura de capital na bolsa de valores e o foco da incorporadora no PMCMV. Apesar dos dados significativos para esse período, não foram os anos com os maiores índices de aquisição.

O mesmo padrão se repete para o ano de contratação de empreendimentos para o PMCMV: o ano de maior contratação foi 2022, justamente quando o programa passou por alterações significativas nas faixas de renda atendidas³⁰. Em relação à aquisição de terrenos, foram identificadas três estratégias utilizadas: a aquisição direta de terrenos pela MRV, a aquisição por meio de SPEs e a permuta, que permitiu à incorporadora adquirir os terrenos por preços mais baixos do que os praticados no mercado, ao mesmo tempo em que garantiu aos proprietários a participação nos empreendimentos como parte do acordo de troca.

As especificidades destacam tanto a importância de contextualizar os dados locais e considerar os períodos de mudanças regulatórias ou de mercado para compreender plenamente o impacto das estratégias da MRV em Ribeirão Preto, quanto a capacidade da MRV, enquanto capital incorporador, de internalizar todas as etapas do circuito imobiliário a partir da hiper-gestão (Shimbo, 2020) da construção principalmente no que diz respeito ao canteiro de obras, no qual a MRV foi responsável, na maioria dos casos, pela aquisição do terreno, contratação, incorporação, lançamento e comercialização dos

³⁰ Período relacionado a substituição do PMCMV pelo Programa Casa Verde Amarela, em que mudanças relevantes ocorreram, dentre elas o fim do subsídio ao faixa 1 (Melazzo; Sá Britto; Barcella; Silva, 2021).

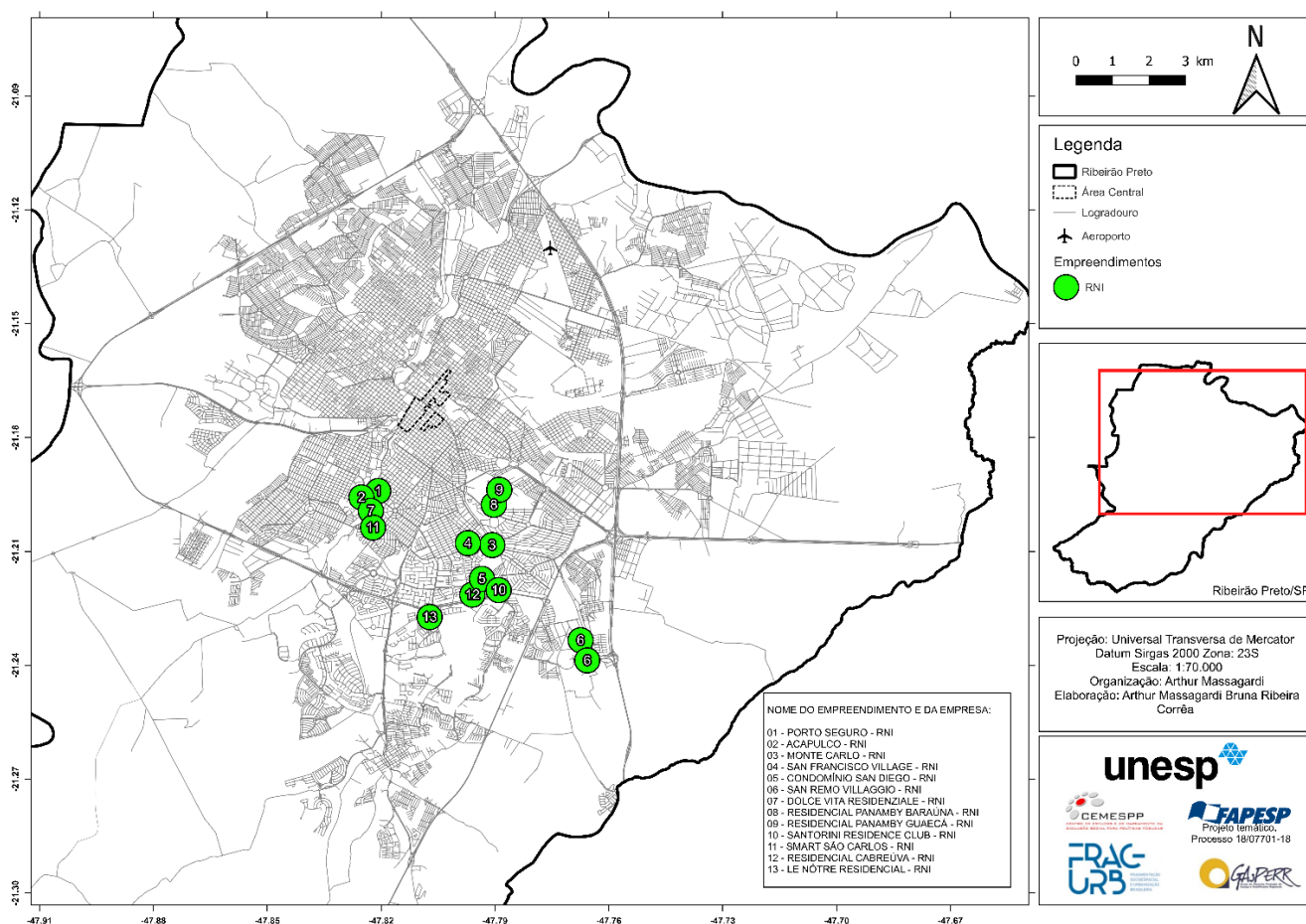
empreendimentos e os possíveis imóveis adquiridos através de financiamentos do banco Inter, em que a MRV também seria responsável pela etapa do financiamento.

Considerando as informações apresentadas nesta seção, buscaremos, para a próxima etapa, realizar uma sistematização e análise semelhante para investigar a atuação da RNI em Ribeirão Preto. Nosso objetivo é compreender a abordagem de cada empresa na cidade.

2.1.2. RNI: estratégias e lógicas de atuação em Ribeirão Preto

A atuação da RNI em Ribeirão Preto teve início em 1996 com a aquisição do terreno referente ao Residencial Porto Seguro e seu último terreno adquirido foi em 2015. Ao todo, a incorporadora apresenta 13 empreendimentos, de diferentes tipologias, na cidade.

Mapa 2. Ribeirão Preto. Localização dos empreendimentos produzidos pela RNI (1996-2022)



Fonte: Relatórios Econômicos e Financeiros da RNI (2007-2016).

Conforme Barcella (2017), os chefes de família com rendimentos superiores a 20 salários mínimos nos anos 2000 estavam concentrados no centro da cidade e em um pequeno segmento localizado à Sudeste. Já em 2010 ocorreu o movimento de deslocamento destas famílias em direção ao eixo Sul-Sudeste da cidade, isto é, um eixo consolidado de valorização pós anos 2000. Portanto, os empreendimentos da RNI em Ribeirão Preto estão localizados em áreas onde os chefes de família possuem rendimentos superiores a 20 salários mínimos.

Outro ponto relevante é que em Ribeirão Preto, a RNI não direcionou seus empreendimentos para o Programa Minha Casa Minha Vida. Isso implica que algumas variáveis de análise serão diferentes das normalmente utilizadas para a MRV. No caso do Quadro 9, que será apresentado a seguir, consideraremos a variável de dados de lançamento dos empreendimentos e não os dados de contratação pelo programa.

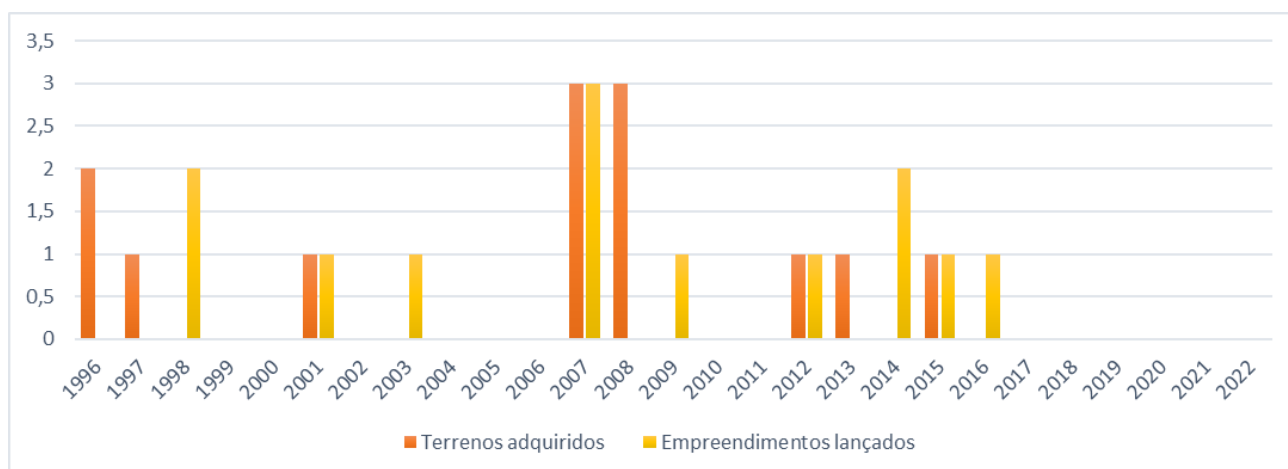
Quadro 9. Ribeirão Preto. Comparação entre compra e contratação dos empreendimentos incorporados pela RNI

Empreendimento RNI	Data da compra do terreno	Data do lançamento	Área
PORTO SEGURO	1996	1998	15916,15m ²
ACAPULCO	1996	1998	29558,66m ²
MONTE CARLO	1997	2001	13.713,00 m ²
SAN FRANCISCO VILLAGE	2001	2003	36.348,85 m ²
CONDOMÍNIO SAN DIEGO	2007	2007	47.933,02m ²
SAN REMO VILLAGGIO	2007	2007	52.464,77 m ²
DOLCE VITA RESIDENZIALE	2007	2007	14.914,91 m ²
RESIDENCIAL PANAMBY -BARAÚNA	2008	2014	32.298,86 m ²
RESIDENCIAL PANAMBY -GUAECÁ	2008	2014	incluso na área do Panamby Baraúna
SANTORINI RESIDENCE CLUB	2008	2009	47.690,05m ²
RESIDENCIAL FLÓRIDA	2012	2012	2.830,00 m ²
RESIDENCIAL CABREÚVA	2013	2016	7.481,81m ²
LE NÔTRE RESIDENCIAL	2015	2015	3.100,37 m ²
TOTAL	304.250,45 m ²		

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023); Relatórios econômicos e Financeiros RNI. Elaboração: da autora.

O Gráfico 3 sintetiza os dados e auxilia na compreensão das informações expostas acima.

Gráfico 3. Ribeirão Preto. Número de terrenos adquiridos e empreendimentos lançados pela RNI (1996-2016)



Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023); Relatórios econômicos e Financeiros RNI. Elaboração: da autora.

A RNI deu início à aquisição de terrenos em Ribeirão Preto no ano de 1996, cinco anos após sua fundação, o início da atuação na cidade antecedeu a abertura de capital na bolsa de valores no ano de 2007 e o lançamento do PMCMV, marcos importantes na trajetória da empresa.

As informações coletadas a partir das consultas às matrículas dos empreendimentos indicam uma correlação entre o início da atuação da incorporadora em Ribeirão Preto e a parceria com a Stéfani Nogueira. Essa correlação é evidenciada por sua participação na aquisição dos três primeiros terrenos da RNI na cidade, sendo dois em 1996 e um em 1997. Em resumo, presume-se que a RNI tenha optado por estabelecer uma parceria com um capital local já integrante de um grupo significativo no setor imobiliário da cidade (participante do GDU, como visto anteriormente), proporcionando assim o conhecimento necessário para contribuir com o início das atividades da incorporadora em Ribeirão Preto.

Considerando o *land bank* utilizado pela empresa na cidade, os anos com maior volume de aquisição de terrenos foram 2007 e 2008, com três aquisições em cada ano. Também, o ano de 1996 registrou duas aquisições, enquanto os demais anos registraram apenas uma aquisição de terreno cada.

Em termos de lançamento de empreendimentos, o ano de 2007 permanece liderando com três empreendimentos lançados. Em seguida, estão os anos de 1998 e 2015,

ambos com dois lançamentos cada. Os demais anos apresentam apenas um empreendimento lançado.

Para compreender com mais detalhes a atuação da RNI na cidade, também conduzimos um levantamento de imagens de satélite através do aplicativo Google Earth. No entanto, devido às limitações de imagens com boa resolução para grande parte dos terrenos adquiridos pela incorporadora até 2008, foram estabelecidas adaptações. Para empreendimentos em que as imagens do ano de aquisição de terreno não são claras, utilizamos imagens de 2010. Para os outros períodos - ano de lançamento e situação dos dados mais recentes (2023) - mantivemos os dados originais. Isso permitirá uma análise mais completa, mesmo com as limitações das imagens disponíveis. É importante destacar que ambos os empreendimentos estão situados no vetor centro-sul da cidade.

Figura 7. Residencial Panamby Baraúna (2010-2023)



2008- Ano da compra

2010- Data da Imagem



**2014- Ano de lançamento do
empreendimento**



2023/2024

Fonte: Google Earth (2023)

Figura 8. Residencial Flórida (2012-2023)



2012- Ano da compra



2012- Ano de lançamento do empreendimento



2023/2024

Fonte: Google Earth (2023)

Dentre os 13 empreendimentos da incorporadora na cidade, dois foram lançados após um período de seis anos desde a aquisição do terreno. Outros seis empreendimentos tiveram um intervalo de um a quatro anos entre a aquisição do terreno e o lançamento. Além disso, cinco empreendimentos tiveram seus terrenos adquiridos e foram lançados no mesmo ano. As Figuras 7 e 8 representam o tempo decorrido entre a aquisição e o lançamento de dois terrenos distintos e, mais uma vez, o padrão de ocupação prévia do entorno não influenciou no tempo entre a aquisição e lançamento dos empreendimentos.

No que diz respeito ao Residencial Baraúna, a Figura 7 demonstra o período de seis anos entre a aquisição do terreno e o seu lançamento como empreendimento. Já a segunda Figura ilustra o terreno do Residencial Flórida, cujo lançamento do empreendimento ocorreu no mesmo ano da aquisição do terreno.

Em 2012, durante a compra e lançamento do Residencial Flórida, a área já contava com serviços e infraestrutura urbana consolidados, caracterizando-se predominantemente como uma área residencial com a presença de casas.

Atualmente (2023/2024), observamos uma transformação significativa na paisagem urbana. Agora, podemos identificar, através do trabalho de campo no local e no seu entorno, a presença de um Cartório de Registro de Imóveis, uma galeria comercial, empresas de pequeno e médio porte, e até mesmo um supermercado. Este cenário revela um aumento no número de empreendimentos comerciais em comparação com os residenciais.

Por sua vez, a área em que o empreendimento Residencial Pananby Baraúna está situado tem sido palco de serviços e infraestruturas públicas e privadas desde 1968, com a criação da arena Santa Cruz e do Hospital São Lucas Riberânia em 1978. Assim, quando a RNI adquiriu o terreno nesta localidade em 2008, já existiam outros serviços e infraestruturas estabelecidos, como o colégio particular Ideal, estabelecido em 1990 e o parque Luis Roberto Jabáli, inaugurado em 2000, ou seja, havia um padrão consolidado de ocupação.

Entre 2014, ano de lançamento do empreendimento, e o presente ano de 2024, identificamos um considerável avanço dos serviços privados, exemplificados pelo Instituto Internacional de Estudos em Saúde - IEASAU, campo de golfe e a diversificação de consultórios médicos e de advocacia. Tal avanço indica um desenvolvimento e uma maior sofisticação dos serviços disponíveis na área, atendendo às demandas de consumo

tanto dos residentes locais, quanto daqueles que se deslocam para usufruir das opções disponíveis.

A estratégia da RNI com o Residencial Baraúna é relevante, pois a empresa adquiriu e lançou dois empreendimentos na mesma área, sendo que os preços pagos pelos terrenos também foram os mesmos, porém as tipologias dos empreendimentos foram diferentes. Enquanto em um terreno foram construídas casas de três a quatro dormitórios, no segundo terreno a opção foi por apartamentos com a mesma quantidade de dormitórios.

Um exemplo semelhante ocorreu, anos antes, nos empreendimentos Monte Carlo e São Francisco. No caso do Monte Carlo, a RNI adquiriu o terreno em 1997 e lançou apartamentos de dois a três dormitórios em 2001. Ainda em 2001, a empresa adquiriu o terreno vizinho e lançou, em 2003, o residencial San Francisco que corresponde a tipologia de casas com três ou quatro dormitórios. Esse movimento demonstra a estratégia da empresa em adquirir terrenos e lançar empreendimentos com tipologias distintas para atender as particularidades da área no futuro.

A estratégia se torna relevante especialmente porque a empresa, em Ribeirão Preto, não foca sua atuação no PMCMV, onde a produção é predominantemente verticalizada e também atende faixas de renda específicas.

Optando por não focar no programa habitacional, a RNI pode investir em diferentes tipologias de empreendimentos e diversificar sua oferta, atendendo a diversos segmentos de mercado, sem as restrições e diretrizes do PMCMV. Essa flexibilidade também permite à empresa adquirir terrenos em áreas onde o preço do m² é um pouco mais elevado o que será analisado mais à frente.

O Residencial Flórida destaca uma outra tipologia presente no portfólio da RNI. Nele a empresa optou por lançar apartamentos de apenas um quarto. Esse cenário reflete a estratégia de adaptação da RNI, que se molda às particularidades de cada área em que atua. Ao todo, em Ribeirão Preto, a empresa possui uma atuação direcionada para cinco tipologias distintas. Outro fator que pode explicar a estratégia de adaptação da RNI, está relacionado ao preço pago pelo terreno e seus métodos de aquisição.

A seguir, o Quadro 10 apresenta os dados sobre o preço pago por m² de cada empreendimento.

Quadro 10. Ribeirão Preto. Preço real m² dos terrenos adquiridos pela RNI (1996-2015)

Base de dados Barcella (2018); Batista (2022)	Empreendimento	Ano da compra	Tipologia	Preço do m² pago pela RNI	Preço do m² conforme a base de dados de Barcella (2018) e Batista (2022)
1995	PORTO SEGURO	1996	Apartamentos de 2 e 3 dormitórios (1 suíte)	R\$ 190,00	R\$ 1.237,74
	ACAPULCO	1996	Apartamentos de 2 e 3 dormitórios (1 suíte)	R\$ 102,24	R\$ 1.237,74
2000	MONTE CARLO	1997	Apartamentos de 2 e 3 dormitórios (1 suíte)	R\$ 49,47	R\$ 2.537,01
	SAN FRANCISCO VILLAGE	2001	Casas de 3 e 4 dormitórios (1 suíte)	R\$ 9,72	R\$ 2.537,01
2010	CONDOMÍNIO SAN DIEGO	2007	Casas de 3 dormitórios (1 suíte)	R\$ 233,25	R\$ 2.264,32
	SAN REMO VILLAGGIO	2007	Casas de 3 e 4 dormitórios (1 suíte)	R\$ 55,58	R\$ 1.049,58
	DOLCE VITA RESIDENZIALE	2007	Apartamentos de 2 e 3 dormitórios (1 suíte)	S/I	R\$ 956,73
	RESIDENCIAL PANAMBY - BARAÚNA	2008	Casas de 3 e 4 dormitórios (1 suíte)	R\$ 975,64	R\$ 779,97
	RESIDENCIAL PANAMBY - GUAECÁ	2008	Apartamentos de 3 e 4 dormitórios (1 suíte)	R\$ 975,33	R\$ 779,97
	SANTORINI RESIDENCE CLUB	2008	Casas de 3 e 4 dormitórios (1 suíte)	R\$ 259,14	R\$ 2.264,32
	RESIDENCIAL FLÓRIDA	2012	Apartamento 1 quarto	S/I	R\$ 616,63
	RESIDENCIAL CABREÚVA	2013	Apartamentos de 2 e 3 dormitórios (1 suíte)	R\$ 298,79	R\$ 2.264,32
2015	LE NÔTRE RESIDENCIAL	2015	Apartamentos de 3 dormitórios (1 suíte)	R\$ 1.204,15	R\$ 1.568,68

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023); Barcella (2018); Batista (2022).

Dos 13 empreendimentos da RNI em Ribeirão Preto, nove ofereceram um custo por metro quadrado menor em comparação aos outros terrenos disponíveis no bairro. Apenas os terrenos do Residencial Panamby Baraúna e Panamby Guaecá possuem um preço por metro quadrado superior à média dos demais terrenos no entorno em momentos semelhantes.

Chama a atenção a significativa discrepância nos preços pagos pela RNI nos terrenos, em comparação com os preços médios oferecidos na maior parte dos empreendimentos. A incorporadora adquiriu terrenos com preços entre R\$ 994 e R\$

2.527,29 abaixo da média praticada. Tamanha diferença se justifica com base em dois pontos: o método de permuta e a compra de terrenos por preço de oferta de mercado, que sempre podem ser acima dos efetivamente negociados.

No caso dos empreendimentos da RNI em Ribeirão Preto, dois foram vendidos a partir da oferta de mercado, são eles:

Quadro 11. Empreendimentos RNI adquiridos por preços de oferta de mercado

Empreendimento	Valor Venal	Preço pago pelo terreno
SAN FRANCISCO VILLAGE	1.528.956,26	320.760,05
SAN REMO VILLAGGIO	18.267.728,49	2.743.126,13

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023). Elaboração: da autora.

De acordo com os dados obtidos das matrículas dos imóveis registrados em cartório, tanto o residencial San Francisco Village quanto o San Remo Villaggio não foram adquiridos os terrenos abaixo da média de mercado, mas notavelmente pagaram valores substancialmente inferiores ao preço de oferta de mercado dos terrenos. Isso sugere uma estratégia da empresa visando redução de custos financeiros. Em muito, essas estratégias permitem que a empresa reduza significativamente os custos iniciais de aquisição dos terrenos, o que, por sua vez, pode maximizar os lucros.

Por sua vez, o método de aquisição de terrenos por permuta foi empregado pela RNI em três empreendimentos específicos: Residencial Flórida, Dolce Vitta e Residencial Monte Carlo. No caso deste último, foi possível calcular o preço pago por metro quadrado, pois nos registros do cartório constava o valor estimado da permuta.

Inferimos que este método também foi amplamente adotado pela RNI na negociação de outros empreendimentos nos quais o preço do metro quadrado foi inferior ao preço de mercado. No caso, apresentamos como hipótese que a incorporadora adquiriu os terrenos por um preço abaixo do praticado e ofereceu unidades dos empreendimentos em troca, similar ao modelo evidenciado no caso da MRV.

Para compreender um pouco mais dos principais métodos utilizados pela incorporadora na aquisição de terrenos em Ribeirão Preto, o Quadro 12 apresenta os dados sobre antigos e responsáveis proprietários dos terrenos adquiridos pela RNI.

Quadro 12. Ribeirão Preto. Descrição dos antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos incorporados pela RNI

Empreendimento	Ano da compra	Antigo proprietário	Responsável pela compra do terreno
PORTO SEGURO	1996	Miguel Mauad neto, Margarida Mauadi e Mariano Figueiredo	Stéfani Nogueira e RNI
ACAPULCO	1996	Miguel Mauad neto, Margarida Mauadi e Mariano Figueiredo	Stéfani Nogueira e RNI
MONTE CARLO	1997	8 ex proprietários não identificados realizaram permuta	Stéfani Nogueira e RNI
SAN FRANCISCO VILLAGE	2001	Nicia Junqueira Ferreira Mendonça e Sonia Junqueira Ferreira Meireles	Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária Ribeirão Preto I SPE e Unibanco
CONDOMÍNIO SAN DIEGO	2007	WJN e SFM comércio e participação limitada	Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária Ribeirão Preto VII SPE
SAN REMO VILLAGGIO	2007	San Remo empreendimentos e participações LTDA	Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária Ribeirão Preto II SPE e Unibanco
DOLCE VITA RESIDENZIALE	2007	Construtora Stéfani Nogueira Ltda	Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária – Ribeirão Preto – SPE
RESIDENCIAL PANAMBY - BARAÚNA	2008	Americaeuro e Cia city de desenvolvimento	Panamby Ribeirão Preto empreendimentos imobiliários
RESIDENCIAL PANAMBY -GUAECÁ	2008	Americaeuro e Cia city de desenvolvimento	Panamby Ribeirão Preto empreendimentos imobiliários
SANTORINI RESIDENCE CLUB	2008	WJN e SFM comércio e participação limitada	Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária Ribeirão Preto IX SPE
RESIDENCIAL FLÓRIDA	2012	Edson Américo Chaves	Pagano II Empreendimentos Imobiliários SPE e A.T.C. Administração de Imóveis Próprios LTDA
RESIDENCIAL CABREÚVA	2013	Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária Ribeirão Preto VIII SPE	RNI
LE NÔTRE RESIDENCIAL	2015	Novah Participações LTDA	Le Nôtre incorporadora 415 SPE

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Presidente Prudente (2023). Elaboração: da autora.

Oito dos 13 terrenos da RNI em Ribeirão Preto foram adquiridos de empresas, enquanto os outros cinco foram adquiridos de famílias, ou seja, pessoas físicas. Vale

ressaltar que os primeiros terrenos adquiridos, entre 1996 e 2001, foram provenientes de famílias. Somente em 2007, ano em que a RNI abriu seu capital na bolsa de valores, a empresa passou a adquirir terrenos exclusivamente de empresas, exceto por um caso em 2012, quando, após 11 anos, a incorporadora adquiriu um terreno de propriedade de uma pessoa física. Em muito, ao abrir o capital na bolsa de valores, a RNI fortaleceu sua capacidade de investimento e financiamento, ampliou sua visibilidade no mercado acionário e imobiliário permitindo, por exemplo, a aquisição de terrenos que antes eram propriedades de empresas.

Em relação aos responsáveis pela compra dos terrenos, a RNI, como empresa individual, detém a propriedade de apenas quatro deles, enquanto os outros nove pertencem a SPEs. É importante frisar que, dos quatro terrenos, apenas um é exclusivamente de propriedade da RNI; nos outros três, ela possui uma parceria com a empresa Stefani Nogueira³¹. A Tabela 3 apresenta mais informações sobre as SPEs relacionadas à RNI na cidade.

³¹ Fundada em 1981 e suas atividades se definem pela Incorporação e Construção de empreendimentos imobiliários em cidades do interior de São Paulo.

Tabela 3. SPEs da RNI em Ribeirão Preto

SPE	CNPJ	Ano de fundação	Sócios	Administradores	Matriz ou filial	Filiais ativas
Le Nôtre incorporadora 415 SPE	19.309.607/0001-86	2013	RNI	Eduardo Carlos Rodrigues Nogueira; Fabiano Valse; Gustavo Félix de Moraes e Pedro de Stefani Nogueira	Matriz	1
Baraúna-Panamby Ribeirão Preto empreendimentos imobiliários	09.218.667/0002-10	2013	Cruz de Malta Participações Ltda	Eduardo Carlos Rodrigues Nogueira; Fabiano Valse; Gustavo Félix de Moraes e Pedro de Stefani Nogueira	Filial	S/I
Panamby Ribeirão Preto empreendimentos imobiliários	09.218.667/0001-30	2007	Cruz de Malta Participações Ltda	Eduardo Carlos Rodrigues Nogueira; Fabiano Valse; Gustavo Félix de Moraes e Pedro de Stefani Nogueira	Matriz	1
Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária Ribeirão Preto VII SPE	04.598.990/0001-62	2001	RNI e Stéfani Nogueira	Eduardo Carlos Rodrigues Nogueira; Fabiano Valse; Marcelo Teixeira de Stefani e Calos Bianconi	Matriz	S/I
Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária Ribeirão Preto IX SPE	05.429.484/0001-02	2002	RNI e Stéfani Nogueira	Eduardo Carlos Rodrigues Nogueira; Fabiano Valse; Gustavo Félix de Moraes e Marcelo Teixeira de Stefani	Matriz	S/I
Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária Ribeirão Preto I SPE	04.026.194/0001-55	2000	RNI e Stéfani Nogueira	Eduardo Carlos Rodrigues Nogueira; Fabiano Valse; Marcelo Teixeira de Stefani e Calos Bianconi	Matriz	S/I

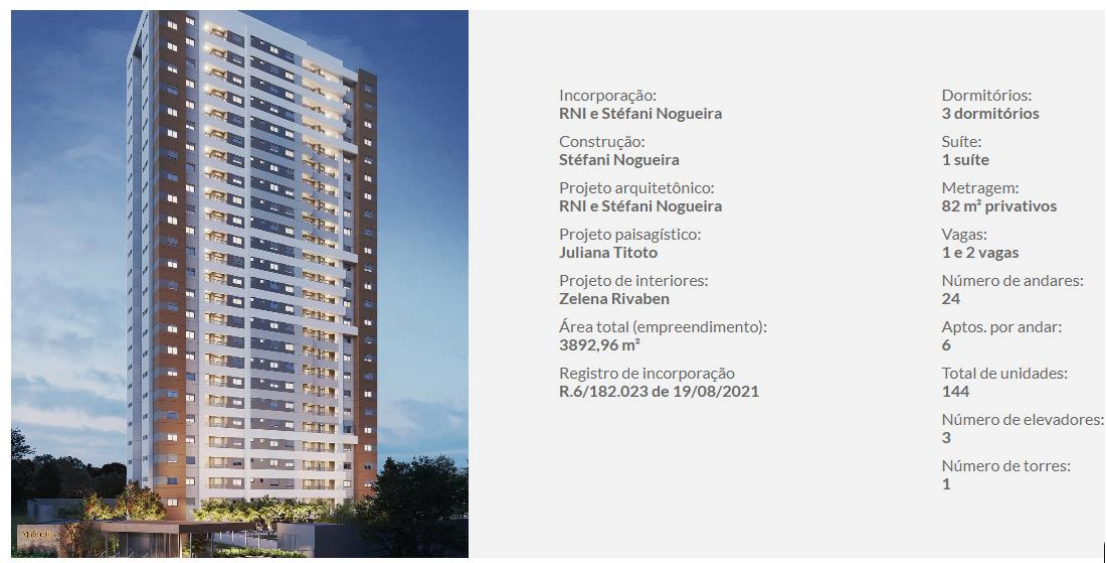
Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária Ribeirão Preto II SPE	04.026.181/0001-86	2000	RNI e Stéfani Nogueira	Eduardo Carlos Rodrigues Nogueira; Fabiano Valse; Gustavo Félix de Moraes e Marcelo Teixeira de Stefani	Matriz	S/I
Sistema Fácil Incorporadora Imobiliária I – Ribeirão Preto – SPE	04.026.194/0001-55	2000	RNI e Stéfani Nogueira	Eduardo Carlos Rodrigues Nogueira; Fabiano Valse; Marcelo Teixeira de Stefani e Calos Bianconi	Matriz	S/I
Pagano II Empreendimentos Imobiliários SPE e A.T.C. Administração de Imóveis Próprios LTDA	12.987.028/0001-43	2010	Galvão Gimenez Empreendimentos Imobiliários Ltda e Ascen Empreendimentos Ltda	Ricardo Pagano e José Alberto Gimenez	Matriz	S/I

Fonte: Econodata, 2024. Elaboração: da autora.

Dentre as 9 SPEs em Ribeirão Preto, a RNI e a Stéfani Nogueira são sócias de 66,66%. Em todas essas, os administradores são diretores ou ocupam cargos relevantes na Stéfani Nogueira. A mesma situação ocorre na Panamby Ribeirão Preto Empreendimentos Imobiliários, onde, apesar da participação da Cruz de Malta Participações Ltda como sócia, os administradores também estão relacionados à Stéfani Nogueira. A exceção está nas SPEs Pagano II Empreendimentos Imobiliários e A.T.C. Administração de Imóveis Próprios Ltda, onde os sócios e administradores diferem das demais.

Vale destacar que a parceria com a Stefani Nogueira permanece até os dias atuais, onde a responsabilidade pela aquisição do terreno recai sobre Stefani Nogueira, enquanto a RNI participa do processo de incorporação e do projeto arquitetônico do empreendimento. As Figuras 9 e 10 evidenciam tal parceria.

Figura 9. Informações técnicas do empreendimento Magnólia em Ribeirão Preto



Fonte: Stefani Nogueira (2023)

Figura 10. Outdoor da Stefani Nogueira no bairro jardim botânico em Ribeirão Preto



Fonte: Arquivo pessoal da autora (2023)

Ao permanecer em parceria com Stefani Nogueira, sem deter, de forma direta, todas as etapas de aquisição, incorporação e venda de empreendimentos, revela uma outra forma de atuação na cidade. Forma esta que permite à RNI uma participação apenas em projetos específicos, sem responsabilidades burocráticas e tributárias, possivelmente as demandas são majoritariamente financeiras, visto que a Stefani Nogueira não possui capital aberto na bolsa de valores. Ou seja, trata-se de uma estratégia de atuação conservadora e embora mantenha o investimento financeiro, essa estratégia permite que a RNI reduza sua exposição total aos riscos e ainda tenha uma participação relevante nos lucros.

2.1.3. Semelhanças e diferenças entre a atuação da MRV e RNI em Ribeirão Preto

Nos subcapítulos anteriores, exploramos as particularidades da atuação da MRV e RNI em Ribeirão Preto. Apesar de ambas serem empresas de capital aberto na bolsa de valores e serem integradas a grupos econômicos, elas demonstram semelhanças e diferenças notáveis em sua participação na dinâmica imobiliária da cidade, especialmente na forma de produzir habitação. O Quadro 13 apresenta a comparação entre as estratégias de atuação das duas empresas na cidade.

Quadro 13. Ribeirão Preto. Comparação atuação MRV e RNI

Estratégias	MRV	RNI
Ano de compra do primeiro terreno adquirido na cidade	2007	1996
Ano do lançamento ou contratação do primeiro empreendimento	2009	1998
Atuação voltada ao PMCMV na cidade?	Sim	Não
Tipologia dos empreendimentos	Apartamentos de 2 dormitórios e casas com dois dormitórios	Apartamentos: de 1 a 4 dormitórios Casas: de 3 a 4 dormitórios
Localização dos empreendimentos	Não estão localizados nas periferias mais distantes da cidade e também não estão nas áreas mais valorizadas	Empreendimentos em áreas valorizadas da cidade e não muito distantes do centro consolidado
Método de aquisição dos terrenos	Permuta e compra direto com proprietários	Permuta e compra direto com proprietários
Quantos terrenos são de propriedade de SPEs?	12	9

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto (2023); SISHAB (2023); Relatórios Econômicos e Financeiros RNI. Elaboração: da autora.

A similaridade entre as operações da MRV e RNI em Ribeirão Preto está associada à abordagem para aquisição de terrenos. Ambas adotaram a permuta e a compra direta com proprietários como estratégia para reduzir os custos na incorporação. Outro ponto em comum é a aquisição de terrenos por meio de SPEs. Em Ribeirão Preto, a MRV adquiriu a maior parte de seus terrenos através da própria empresa, enquanto a RNI obteve 69% de seus terrenos através de SPEs, nas quais a própria empresa e sua principal parceira na cidade eram, na maioria dos casos, os sócios. Mesmo os terrenos que não foram comprados por meio das SPEs, a RNI optou por adquiri-los em parceria com a Stefani Nogueira.

Quanto às diferenças, inferimos que elas estejam intrinsecamente relacionadas à atuação ou não para o PMCMV na cidade. No caso da MRV, ao atuar para faixas de renda 2 e 3, as tipologias dos empreendimentos foram consequentemente determinadas pelo programa: apartamentos de 42 m² e com dois dormitórios ou casas com 35 m² e dois dormitórios. Enquanto que ao não atuar para o PMCMV, a RNI não está restrita a adotar tipologias específicas, justificando assim o uso de praticamente cinco tipologias distintas.

A participação ou não no PMCMV também reflete nas estratégias de compra de terrenos na cidade. De um lado temos a MRV, produzindo nas faixas 2 e 3 para famílias com rendas entre R\$ 2.640,01 e R\$ 4.400,00 e de R\$ 4.400,01 a R\$ 8.000,00 em 2023. Neste caso a incorporadora adquire terrenos na periferia menos distante da cidade, onde os preços tendem a ser mais acessíveis. Por outro lado, a RNI ao não produzir habitação de interesse social, adquire terrenos em áreas mais valorizadas, incluindo o vetor sul de Ribeirão Preto, onde comumente pessoas com maior poder aquisitivo compram seus imóveis.

Em síntese, os empreendimentos da MRV não se encontram necessariamente nas periferias mais afastadas, ao contrário do que ocorre com a Faixa 1 do PMCMV (Corrêa, 2022), e também, nem todos os empreendimentos da RNI estão estrategicamente posicionados nos vetores sul e sudoeste de Ribeirão Preto.

O próximo subcapítulo buscará compreender a atuação da MRV e RNI em Presidente Prudente, analisando como isso influencia a dinâmica imobiliária da cidade. Essa investigação visa estabelecer, no terceiro capítulo, as semelhanças e diferenças entre a atuação dessas empresas em cada uma das cidades.

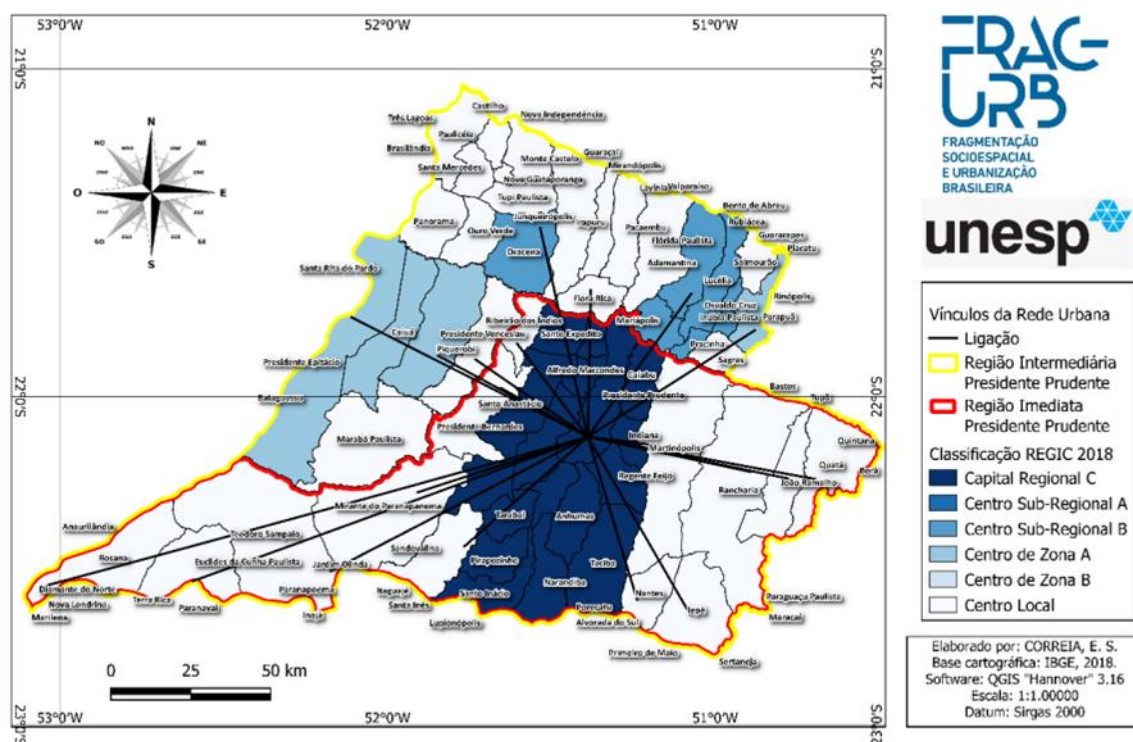
2.2. Presidente Prudente: processos imobiliários e produção do espaço urbano

Presidente Prudente está localizada a oeste do estado de São Paulo e representa uma importante centralidade para a sua rede urbana. De acordo com os dados do último censo IBGE (2022), as estimativas populacionais para 2022 são de 225.668 pessoas e possui um PIB per capita de R\$ 36.926,23 (IBGE, 2022). A sua importância é constatada quando observamos os estudos de rede urbana que caracterizam a cidade como capital regional C (IBGE, 2020), ou seja, Presidente Prudente se enquadra como uma das 64 cidades que possuem em média, 300 mil habitantes em 2018, além de apresentar concentração de atividades e de gestão, porém com alcance menor em termos de região de influência se comparado as Metrôpoles (REGIC, 2018).

Outra característica que esboça a relevância de Presidente Prudente é sua capacidade, como cidade média, de intermediar relações com cidades de menor porte, outros centros urbanos e até mesmo metrôpoles (Dal Pozzo, 2015). A Figura 11 apresenta

a situação geográfica de Presidente Prudente e sua região de influência apresentando informações da sua região imediata e intermediária.

Figura 11. Presidente Prudente: Vínculos da rede urbana



Fonte: Correia, 2023.

A princípio, as origens de Presidente Prudente estão diretamente ligadas ao desenvolvimento ferroviário e à expansão das atividades cafeeiras no oeste paulista. A construção da Estrada de Ferro Sorocabana no final do século XIX, também impulsionou o crescimento e a ocupação da cidade próximo à linha férrea. Destaca-se, ainda, a divisão das terras entre as famílias de coronéis Goulart e Marcondes (Sobarzo, 2004) que definiram tanto a formação da cidade quanto seus vetores de crescimento.

Diversos autores (Sposito, 1983; Melazzo, 1993; Sobarzo, 2004; Dal Pozo, 2015; Carvalho, 2020 dentre outros) analisaram a produção da cidade e a expansão do perímetro urbano de Presidente Prudente e como isso refletiu na diferenciação e segregação socioespacial presente na cidade. Com base nos autores e com o foco no objetivo da dissertação em curso, é importante examinarmos o cenário no qual essas dinâmicas se estabeleceram, assim como o papel dos agentes envolvidos na criação e fortalecimento dessa estrutura para posteriormente relacionar o papel da MRV e RNI nas dinâmicas.

Em 1968 foi lançado em Presidente Prudente o Residencial Parque Continental, primeiro conjunto habitacional financiado pelo BNH, ao todo foram lançadas 142 unidades que com o passar dos anos foram sendo reformadas e com sua ampliação auxiliaram no desenvolvimento de bairros e loteamentos naquela área (Fernandes, 2001; Silgueiro, 2017; Carvalho, 2020).

Durante as décadas de 1970 e 1980, a política habitacional na cidade experimentou um aumento progressivo, notadamente no primeiro mandato de Paulo Constantino (1977–1982), que viabilizou a entrega de aproximadamente 1.884 habitações sociais, aproveitando os investimentos provenientes do BNH (Silgueiro, 2017).

No período de (1982 –1983), Benedito Pereira do Lago assumiu o cargo de prefeito da cidade mediante o afastamento médico de Paulo Constantino entregando cerca de 776 habitações sociais. O mandato seguinte de Virgílio Tiezzi Junior (1983 –1988), reduziu os investimentos em habitação social (Honda, 2013; Silgueiro, 2017). Mesmo com essa perspectiva, Virgílio encerrou seu mandato com 535 habitações sociais implantadas.

Em 1989, Paulo Constantino foi reeleito com o compromisso de construir até 4.000³² habitações sociais. Ao encerrar seu mandato em 1992, Constantino não apenas cumpriu sua promessa, entregando 4.309 habitações sociais, mas também inseriu 772 famílias em um programa chamado "Programa de Desfavelamento e Loteamentos Urbanizados" (Silgueiro, 2017). Esse programa, conforme destacado por Silva (2009) implicou na realocação das famílias para áreas distantes do centro urbano consolidado e sem infraestrutura, serviços e equipamentos urbanos adequados, contribuindo para a segregação socioespacial na cidade.

Em relação à especulação imobiliária em Presidente Prudente, Sposito (1983) e Melazzo (1993) advogam que nas décadas de 1970 e 1980 a oferta de lotes na cidade era muito superior ao crescimento populacional. Já nas décadas de 1980 e 1990, o movimento de deslocamento da população de mais baixa renda para a periferia da cidade, intensificou a valorização de áreas que passaram a ocupar posições centrais na cidade. Cita-se ainda dois pontos fundamentais: o surgimento de dois shoppings centers, um em 1986 (Parque Shopping) e outro em 1990 (Prudenshopping) e o crescimento, no vetor sul, de espaços residenciais fechados para a população com maior poder aquisitivo (Carvalho,

³² Sem o apoio do BNH dissolvido em 1985 conforme a Lei nº 2.291.

2020). Destaca-se ainda que conforme o IBGE, em 2000, Presidente Prudente contava com 55.178 domicílios particulares permanentes. Em 2010, esse número aumentou em 1,23 vezes, totalizando 67.841 domicílios dessa natureza.

Os processos mencionados não destacam apenas a diferenciação e segregação socioespacial na cidade, mas também evidenciam o papel crucial dos agentes que produzem o espaço urbano nesse cenário. Eles são responsáveis pelo provimento das infraestruturas urbanas, ofertas de lotes e empreendimentos nas áreas centrais e vetor sul com vistas à especulação imobiliária e responsáveis também por incorporar, em certas periferias da cidade, os conjuntos habitacionais.

Considerando o papel dos agentes produtores do espaço urbano ao longo da formação de Presidente Prudente, nossa análise se concentra agora na investigação em escala local, da atuação de dois agentes, enquanto capitais incorporadores, são eles: a MRV e a RNI.

2.2.1. MRV: estratégias e lógicas de atuação em Presidente Prudente

Assim como foi feito para os casos de atuação da MRV e RNI em Ribeirão Preto, e considerando a investigação das lógicas do capital incorporador nas cidades médias e a exigência de indicadores distintos das análises das metrópoles, continuaremos utilizando como parâmetro a formação de *land bank* já utilizado, preço do terreno, antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos e forma de aquisição dos terrenos.

A MRV iniciou sua atuação em Presidente Prudente em 2008 com a compra do primeiro terreno na cidade e três anos depois, em 2011, contratou o primeiro empreendimento pelo PMCMV. A seguir o Quadro 14 apresenta dados relacionados à construção do banco de terrenos utilizados pela MRV em Presidente Prudente, enquanto que o Mapa 2 apresenta a espacialização dos empreendimentos na cidade.

Quadro 14. Presidente Prudente. Comparação entre compra e contratação ou lançamento dos empreendimentos pela MRV

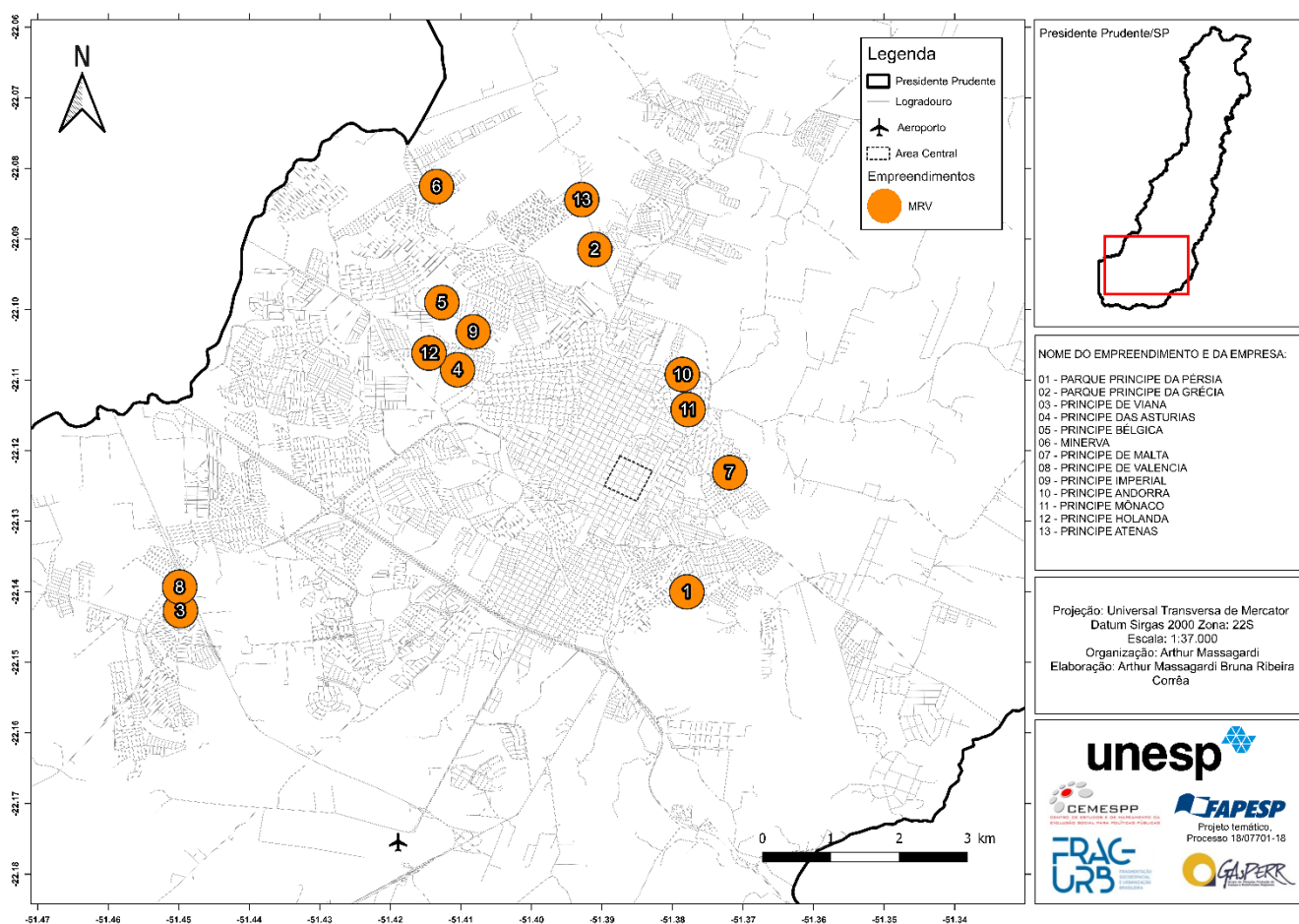
Empreendimento MRV	Data da compra do terreno	Data da contratação	Faixa	Área
Residencial Minerva	2008	2022	s/i	680.000,00m ²
Príncipe de Valencia	2009	2019	3	218.000,00m ²
Príncipe das Astúrias	2010	2011	2	10.581,53m ²
Príncipe Bélgica	2011	2017	2	34.022,09m ²
Príncipe Imperial	2011	2012	2	10.858,20m ²
Príncipe Andorra	2012	2013	3	25.480,51m ²
Príncipe Mônaco	2012	s/i	2	28.335,88m ²
Parque Príncipe da Pérsia	2016	2017	2	12.953,45m ²
Parque Príncipe da Grécia	2017	2018	1,5	22.526,74m ²
Príncipe de Viana	2018	2020	2	12.013,32m ²
Príncipe de Malta	2018	2018	2	10.983,60m ²
Príncipe Holanda	2021	2022	3	9.223,37m ²
Príncipe Atenas	s/i	s/i	3	s/i
TOTAL	1.074.978,69m ²			

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Presidente Prudente (2022); SISHAB (2023).

A MRV conta com 13 empreendimentos contratados pelo PMCMV em Presidente Prudente conforme o Mapa 3 e, mais uma vez, a disparidade no tempo entre a aquisição dos terrenos e a contratação pelo programa exige uma análise aprofundada, visto que sete empreendimentos levaram de um a três anos para serem contratados, enquanto outros três empreendimentos demandaram seis, dez e 14 anos para serem contratados. Vale lembrar que todos os empreendimentos da MRV foram contratados depois do lançamento do PMCMV.

O uso das imagens de satélite pelo aplicativo google Earth e sua ferramenta “linha do tempo” foram fundamentais para o reconhecimento das áreas dos terrenos nos mesmos três períodos que analisamos para o caso de Ribeirão Preto: ano da compra, ano de contratação pelo PMCMV e dados recentes (2023).

Mapa 3. Presidente Prudente. Localização dos empreendimentos da MRV (2008-2022)

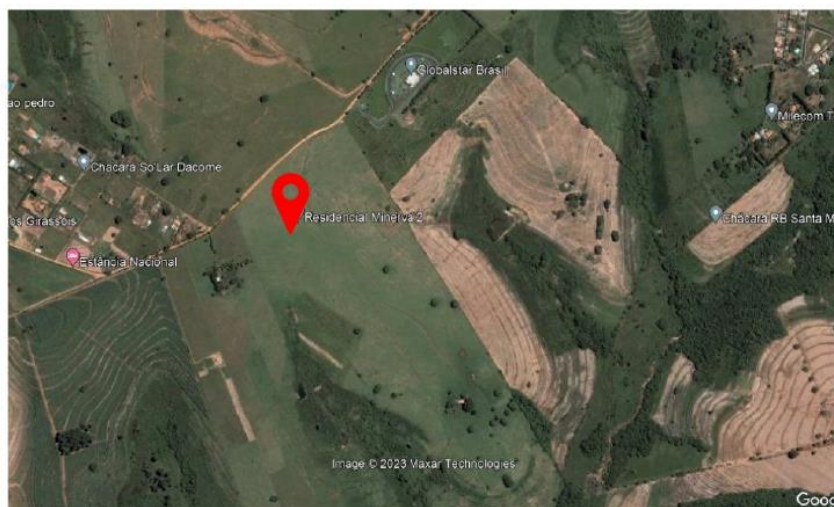


Fonte: SISHAB, 2023.

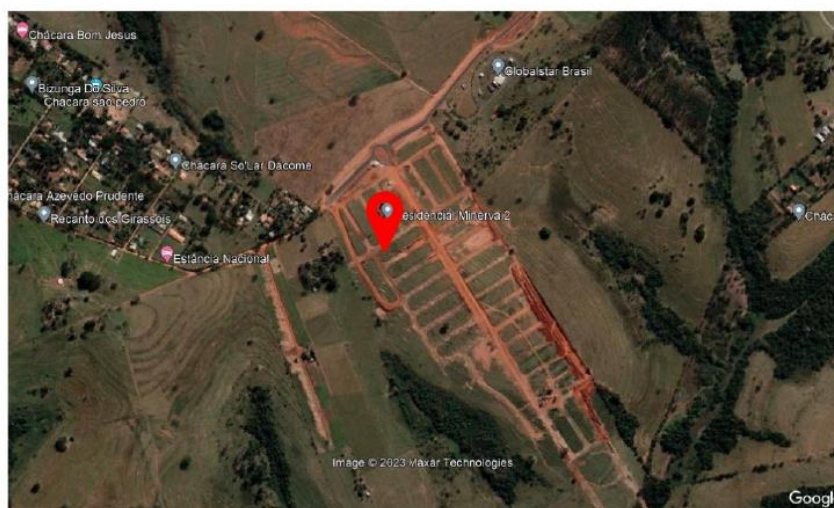
Em relação a localização dos empreendimentos, todos estão afastados do centro consolidado e estão situados tanto na periferia menos distante da cidade quanto na mais distante, como é o caso dos empreendimentos Residencial Minerva e Príncipe de Viana.

As Figuras 12 e 13 apresentam o padrão de urbanização e ocupação prévia da área em que os empreendimentos Residencial Príncipe de Minerva e Residencial Príncipe Imperial foram incorporados pela MRV. A escolha por analisar esses empreendimentos se deu pelo fato de que, no primeiro caso, há um intervalo de 14 anos entre a aquisição do terreno e a contratação do empreendimento, enquanto no segundo, a diferença entre esses dois processos é de apenas um ano.

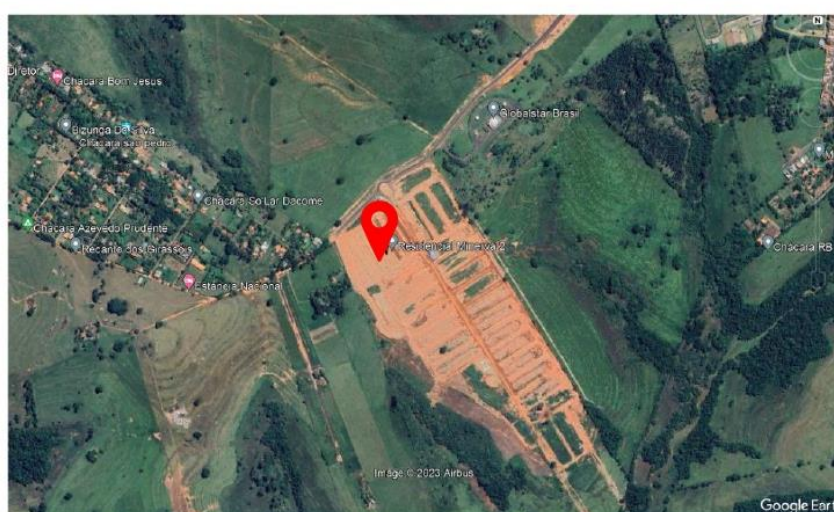
Figura 12. Residencial Minerva (2008-2023)



2008- Ano da compra



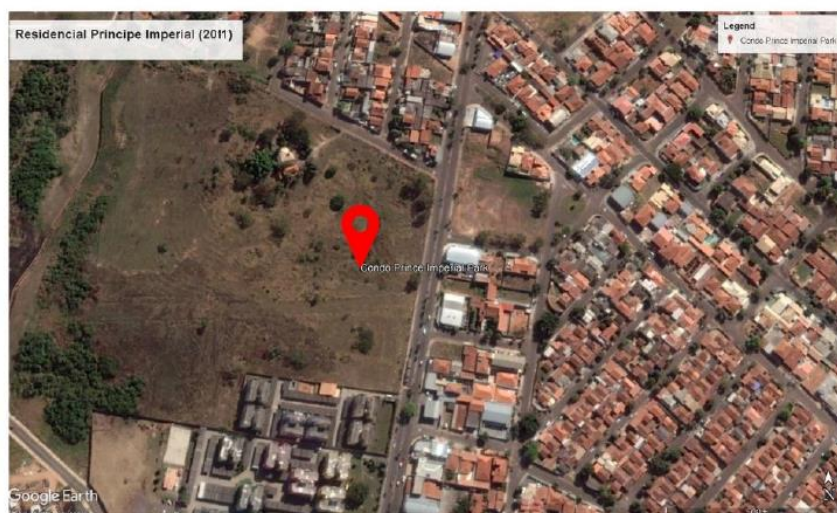
**2022- Ano da contratação do
empreendimento**



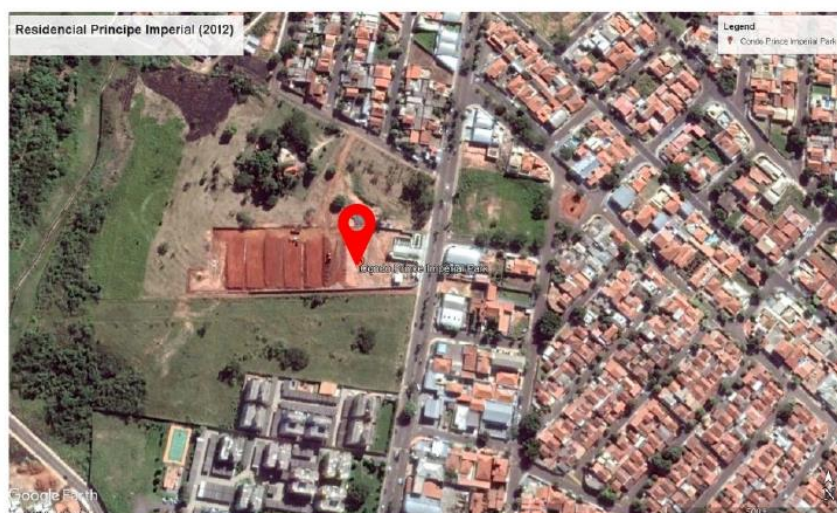
2023/2024

Fonte: Google Earth (2023)

Figura 13. Residencial Príncipe Imperial MRV (2011-2023)



2011- Ano da compra



2012- Ano da contratação do empreendimento



2023/2024

Fonte: Google Earth (2023)

O Residencial Príncipe Minerva está situado na periferia mais distante da cidade de Presidente Prudente e, por sua vez, o residencial Príncipe Imperial se localiza na periferia menos distante. Tais fatores podem justificar a “espera” e a “rapidez” da MRV para contratar os empreendimentos.

Em 2008, a área ao redor do Residencial Príncipe Minerva não apresentava um padrão de ocupação relevante, sendo principalmente composta por propriedades rurais. Naquela época, apenas dois serviços urbanos estavam disponíveis: o Cemitério da Paz e o Clube de Campo ACAE. Entretanto, em 2022, embora a mudança no padrão de ocupação ainda fosse incipiente, novos produtos imobiliários estavam sendo produzidos, como é o caso do condomínio residencial Royal Parque.

Inferimos que os motivos que levaram a MRV a contratar o empreendimento estejam vinculados à atuação consolidada na cidade, o que, por conseguinte, reduz os riscos relacionados à contratação e incorporação de novos empreendimentos. Além disso, conforme o sítio eletrônico da MRV, o Residencial Príncipe Minerva é considerado “o 1º MRV de casas com quintal. O 1º bairro planejado de casas em Presidente Prudente”.

Figura 14. Residencial Minerva “o 1º MRV de casas com quintal”



Fonte: Arquivo pessoal da autora, 2024.

Isso sugere que a empresa desenvolveu uma nova estratégia para se adaptar às características específicas daquela área e da cidade e consequentemente ampliou as tipologias dos empreendimentos e readequou, de certa forma, os padrões construtivos.

Ao analisar as imagens de satélite (Figura 12), observamos que após a contratação do Residencial Príncipe de Minerva, foram iniciadas obras de outros dois condomínios no entorno: o Residencial Solar Boa Vista e o Buriti Garden.

Figura 15. Empreendimentos contratados nas proximidades do Residencial Minerva (MRV) em Presidente Prudente



Fonte: Arquivo pessoal da autora, 2024

A contratação do Residencial Príncipe Imperial foi notavelmente diferente, não apenas em razão do curto período para a contratação, mas porque o entorno já exibía uma infraestrutura sólida, incluindo uma escola pública (E.E Arlindo Fantini) e uma Unidade Básica de Saúde (UBS- Belo Horizonte) próximas ao local do empreendimento. Vale destacar que a MRV adquiriu terrenos suficientes para incorporar dois empreendimentos (Parque Príncipe Bélgica e Príncipe Imperial) na mesma área.

Ademais, grande parte das construções na área consistia de casas. Devido à sua densidade de ocupação prévia e a presença de infraestrutura adequada, observamos poucas mudanças significativas na paisagem local entre o momento da compra e a execução do projeto.

Doze anos após a contratação do empreendimento, notamos o desenvolvimento da verticalização no entorno do Residencial Príncipe Imperial. Inferimos que tal processo foi impulsionado pelas atividades da MRV, que incorporou naquela área os empreendimentos Príncipe Imperial, Príncipe Bélgica, Príncipe de Holanda e Príncipe de Astúrias³³. Esse mesmo exemplo pode ser observado no caso do Residencial Príncipe Valência, cuja área foi adquirida em 2009 e contratado apenas em 2019. No entanto, um ano antes da contratação do empreendimento, a MRV adquiriu o terreno do Residencial Príncipe Viana, cuja contratação ocorreu em 2020. Isso evidencia o papel da MRV como um agente ativo, pois à medida que a empresa desenvolvia empreendimentos em uma determinada área, ela contribuía para a atração dos serviços urbanos, impulsionava a mudança no padrão de ocupação e, acima de tudo, valorizava o entorno para suas futuras incorporações

Tendo em vista os terrenos adquiridos pela incorporadora na mesma área, buscaremos investigar o preço pago por m² desses terrenos, com o intuito de compreender se a compra dos terrenos em anos distintos influenciou na dinâmica dos preços.

³³ Como destacado, os empreendimentos Príncipe Bélgica e Príncipe Imperial estão localizados em terrenos vizinhos, enquanto que os demais estão na área circundante.

Quadro 15. Presidente Prudente. Preço m² dos terrenos adquiridos pela MRV (2008-2021)

Base de dados (COSTILHAS, 2023)	Empreendimento	Ano da compra	Preço m² pago pela MRV	Preço do m² conforme a base de dados de Costilhas (2023)
2005	PRINCIPE MINERVA	2008	R\$ 0,15	R\$ 128,32
2015	PARQUE DE ASTURIAS	2010	R\$ 450,45	R\$ 778,88
	PRINCIPE BÉLGICA	2011	R\$ 520,67	R\$ 778,88
	PRINCIPE MÔNACO	2012	R\$ 568,92	R\$ 445,71
	PRINCIPE ANDORRA	2012	R\$ 396,57	R\$ 445,71
2022	PRINCIPE VALENCIA	2009	R\$ 2,57	R\$ 561,91
	PRINCIPE IMPERIAL	2011	R\$ 2.017,06	R\$ 778,88
	PARQUE PERSIA	2016	R\$ 243,41	R\$ 281,25
	PARQUE GRÉCIA	2017	R\$ 643,74	R\$ 625,52
	PRINCIPE DE VIANA	2018	R\$ 288,57	R\$ 561,91
	PARQUE MALTA	2018	R\$ 312,10	R\$ 368,49
	PRINCIPE DA HOLANDA	2021	R\$ 207,56	R\$ 778,88
	PRINCIPE ATENAS	S/I	S/I	R\$ 625,52

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Presidente Prudente (2022); Costilhas (2023).
Elaboração: da autora.

Durante o período de 2008 a 2021, a MRV adquiriu terrenos em Presidente Prudente por preços abaixo da média do mercado. Nesse contexto, retomamos o preço extremamente baixo de R\$0,15 por metro quadrado pago pelo terreno do Residencial Minerva. Esse valor tão reduzido pode ser justificado pelo método de aquisição utilizado, que se tratou de uma doação do terreno pela proprietária, Rosa Maria Isaac Figueira, para a parceira de atuação da MRV na cidade, com a JRM Incorporações.

É relevante notar que de acordo com a consulta ao CNPJ, Rosa Maria Isaac Figueira também é sócia da JRM Incorporações, o que indica que o preço do terreno foi previsto de forma a atender às demandas intencionais da empresa, resultando em um preço mais baixo para a transação. Os possíveis motivos pelos quais a MRV optou por estabelecer a parceria com a JRM será abordado em parágrafos seguintes.

Destacamos, por conseguinte, a aquisição do terreno do Residencial Príncipe Imperial, cujo valor é 610% superior à média dos preços dos demais terrenos adquiridos pela MRV em Presidente Prudente. É relevante citar que o terreno do Residencial Príncipe Imperial foi adquirido no mesmo ano e na mesma área do Residencial Príncipe Bélgica. Entretanto, para o segundo caso, a incorporadora continuou sua estratégia de aquisição, pagando preços abaixo da média.

A diferença significativa entre a área adquirida para o Residencial Príncipe Imperial (10.858,20 m²) e o Residencial Príncipe Bélgica (34.022,09 m²) é notável, especialmente considerando que o preço de aquisição foi o mesmo para ambos, R\$ 20.823.102,80. Esse contexto pode ser justificado pelo interesse da MRV em adquirir ambos os terrenos próximos e, ao mesmo tempo, a proprietária do terreno, a Imobiliária Terra Nova Rodobens, pertencente ao grupo Rodobens e compreendendo a dinâmica do mercado imobiliário local, pode ter optado por não reduzir tanto os preços dos terrenos.

A justificativa apontada é reforçada pelo fato de a MRV ter adquirido outros dois terrenos, o do Príncipe das Astúrias em 2010 e o do Príncipe de Holanda em 2021, ambos localizados no mesmo bairro e adquiridos sem a influência da negociação de terrenos vizinhos. Também foram comprados de pessoas físicas ou empresas locais, o que permitiu à MRV manter sua estratégia de aquisição de terrenos por um preço de m² inferior. Isso revela que a estratégia de aquisição da MRV em Presidente Prudente varia de acordo com o perfil de proprietário do terreno ou a natureza da transação imobiliária.

Ao tratar sobre os preços dos terrenos, sinalizamos, em alguns momentos, a relevância de analisar quem são os antigos e responsáveis pela compra dos terrenos, visto que desempenham um papel significativo no contexto das transações imobiliárias da MRV. Nos parágrafos a seguir, nos debruçaremos sobre a descrição desses agentes e como eles se articulam à MRV.

Quadro 16. Presidente Prudente. Antigos proprietários e responsáveis pela compra dos terrenos incorporados pela MRV (2008-2021)

Empreendimento	Ano da compra	Antigo Proprietário	Responsável pela compra do terreno
PRINCIPE MINERVA	2008	Rosa Maria Isaac Figueira	JRM incorporações
PARQUE DE ASTURIAS	2010	Jefferson Franco e Outros	MRV Engenharia
PRINCIPE BÉLGICA	2011	Imobiliária Terra Nova Rodobens	MRV Engenharia
PRINCIPE MÔNACO	2012	1º Duarte Marinho LTDA- 2º MRV Engenharia	MRV Engenharia
PRINCIPE ANDORRA	2012	Duarte Marinho LTDA	MRV Engenharia
PRINCIPE VALENCIA	2009	1º Maria Miquelina Medeiros- 2º Nabileque incorporadora	Nabileque incorporadora
PRINCIPE IMPERIAL	2011	Imobiliária Terra Nova	MRV Engenharia
PARQUE PERSIA	2016	1º Antônio Mussulini- 2º MRV Engenharia	MRV Engenharia
PARQUE GRÉCIA	2017	Maria C.C Albieri	MRV Engenharia
PRINCIPE DE VIANA	2018	Aparecido Nonato de Oliveira	MRV Engenharia
PARQUE MALTA	2018	PMT empreendimentos imobiliários	MRV Engenharia
PRINCIPE DA HOLANDA	2021	Cas Construtora LTDA	Residencial Principe da Holanda Mrv Lxxxv Incorporacoes LTDA
PRINCIPE ATENAS	S/I	S/I	Residencial Principe da Holanda Mrv Lxxxv Incorporacoes LTDA

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Presidente Prudente (2022). Elaboração: da autora.

Nos empreendimentos Príncipe de Mônaco, Parque de Valência e Parque da Pérsia, observamos a presença de dois nomes de antigos proprietários. Essa situação ocorreu durante o levantamento documental, em que nas matrículas dos registros constavam os nomes dos atuais proprietários como sendo os antigos. No entanto, ao solicitar uma nova busca pela matrícula mãe do empreendimento, foi possível obter informações sobre os primeiros proprietários, ou seja, aqueles que inicialmente venderam os terrenos aos segundos/responsáveis pela compra.

Em relação aos primeiros proprietários dos terrenos, seis são caracterizados enquanto empresas e os outros seis como pessoas físicas. Nota-se que os dois primeiros

terrenos adquiridos pela MRV na cidade, durante o período entre 2008 e 2009, foram adquiridos por empresas locais, com as quais a MRV estabeleceu parcerias. Um exemplo é a JRM Incorporações, que recebeu o terreno do Residencial Minerva como doação da própria sócia Rosa Maria Isaac Figueira. Assim como elaborado no caso de Ribeirão Preto, a Tabela 4 apresenta os dados das SPEs da MRV em Presidente Prudente.

Tabela 4. SPEs da MRV em Presidente Prudente

SPE	CNPJ	Ano de fundação	Sócios	Administradores	Matriz ou filial	Filiais ativas
JRM incorporações	15.619.918/0001-90	2012	João Felicio Figueira; Larissa Andrea Isaac Figueira Merola; Rosa Maria Isaac Figueira e Thiago Antonio Figueira	João Felicio Figueira; Larissa Andrea Isaac Figueira Merola; Rosa Maria Isaac Figueira e Thiago Antonio Figueira	Matriz	0
Nabileque incorporadora	11.182.489/0001-86	2009	Lamp Participações Ltda e MVF Participações Ltda	Luiz Augusto de Medeiros Pellegrini e Marcos Vinicius Fabbri	Matriz	2
Residencial Principe da Holanda Mrv Lxxxv Incorporações LTDA	36.178.464/0014-54	2021	MRV Engenharia	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Rricardo Paixão Pinto Rodrigues	Filial	S/I
Residencial Principe de Atenas Mrv Lxxxv Incorporações LTDA	36.178.464/0035-89	2022	MRV Engenharia	Junia Maria de Sousa Lima Galvão e Rricardo Paixão Pinto Rodrigues	Filial	S/I

Fonte: Econodata, 2024

A MRV possui quatro SPEs na cidade, sendo sócia em duas delas. Vale notar que ambas são filiais da mesma empresa matriz, responsável por outras quatro filiais em Ribeirão Preto, isto é, um ponto de confluência da trajetória econômica e espacial da empresa em ambas as cidades.

Dentre as SPEs que não apresentam a MRV como sócia e cujos administradores não estão ligados à empresa, destaca-se a JRM. Esta é a atual proprietária do "Residencial Minerva" da MRV e está incorporando novas unidades na mesma área do empreendimento (Figura 16). Isso evidencia a capacidade do capital local de desenvolver seu próprio *land bank* a partir de heranças de terras adquiridas no passado e de competir e coexistir nos mesmos espaços que os grandes capitais.

Figura 16. Outdoor JRM nas proximidades do Residencial Minerva



Fonte: arquivo pessoal da autora, 2024.

Ademais, o terreno do Residencial Minerva levou 14 anos para ser incorporado, tornando-se, ao mesmo tempo, o empreendimento com uma localização mais distante em comparação com os demais incorporados MRV.

O exemplo do empreendimento mencionado ilustra o conceito abordado por Sanfelici (2016), que destaca a necessidade dos grupos econômicos do setor imobiliário de ingressar em novos mercados e tal movimento exige uma abordagem mais cautelosa, e por se tratar do primeiro terreno na cidade, a empresa optou por iniciar sua atuação por meio de parcerias. Com o tempo, à medida que a empresa concentrou sua atuação no Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) e adquiriu conhecimento das particularidades da cidade, ela passou a adquirir os terrenos por conta própria

Em síntese, para o caso dos empreendimentos da MRV em Presidente Prudente, a abertura de capital na bolsa de valores (2007) e a atuação voltada ao PMCMV (2009) apenas reforçaram o investimento no banco de terrenos analisado, porém não foram os únicos fatores, visto que no período de 2007 a 2010 a empresa adquiriu somente dois terrenos na cidade, sendo os demais adquiridos a partir de 2011.

Quanto à diferença entre o ano da compra dos terrenos e a contratação dos mesmos pelo PMCMV, podemos inferir que para os empreendimentos que levaram, seis, dez e 14 anos para serem contratados, a MRV optou por “aguardar” para que as redes de infraestrutura fossem adequadas naquelas áreas ou, como no caso do Residencial Príncipe de Minerva, a incorporadora alterou suas estratégias de atuação para se adequar às particularidades da área a partir do provimento de empreendimentos horizontais e abertos, reforçando a ideia de que ela optou por não contratar o empreendimento naquele momento, possivelmente para maximizar seus lucros e evitar possíveis riscos de investir em uma área onde as infraestruturas eram incipientes.

Os empreendimentos que levaram um ano para serem contratados também podem estar relacionados as estratégias de “espera” da incorporadora como é o caso do próprio Residencial Príncipe Imperial. A MRV adquiriu dois terrenos, um deles foi contratado em um ano e o outro em seis anos. Essa estratégia mostra que a empresa comprou terrenos em uma área com infraestrutura já consolidada e, ao contratar o primeiro empreendimento por R\$ 2,57 o m² do terreno, contribuiu para a valorização da área. Seis anos depois, ao contratar um segundo empreendimento por R\$ 288,57 o m², é possível observar sua valorização ao longo desse período. Essa análise indica a capacidade de gestão da MRV que se apropria das demandas do mercado conforme as condições específicas de cada cidade, proprietário e sobretudo dos terrenos. Dadas as considerações sobre a atuação da MRV em Presidente Prudente, nos resta agora a investigação das estratégias e lógicas da RNI na cidade.

2.2.2. RNI: estratégias e lógicas de atuação em Presidente Prudente

De início, salientamos que a empresa possui apenas dois empreendimentos na cidade. Mesmo assim, examinaremos os detalhes da estratégia de aquisição de terrenos, parcerias locais, o tempo entre a aquisição de terrenos e o lançamento dos empreendimentos. Também destacamos que os empreendimentos da RNI em Presidente Prudente estão localizados na periferia mais distante da cidade e o rendimento médio dos chefes de família, em 2000 e 2010, para a localização dos dois únicos empreendimentos, apontava para uma média de R\$ 1.000 - 3.000.

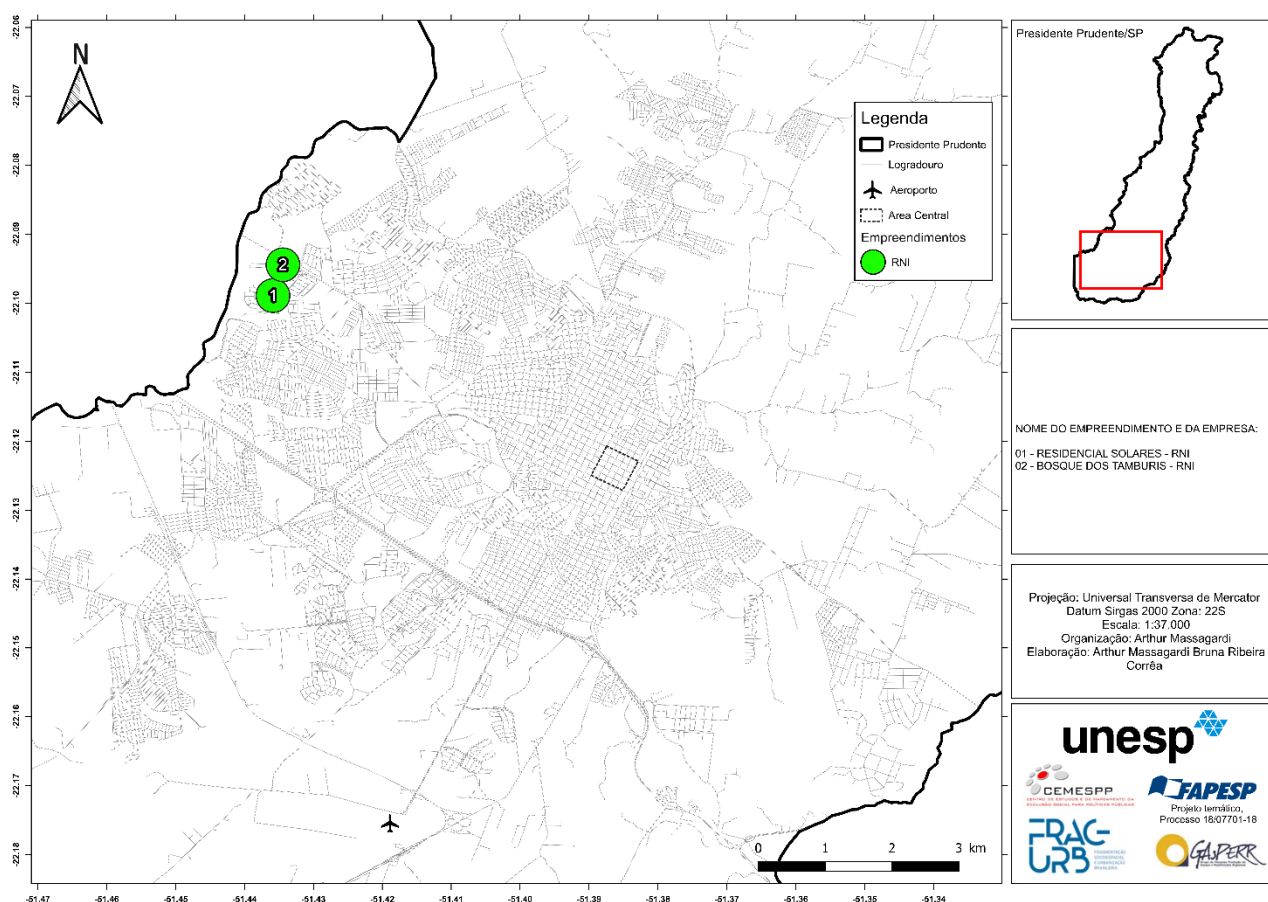
No que diz respeito a relação dos dados com o conjunto da cidade, Carvalho (2020) constatou que em 2010, 55% dos conjuntos habitacionais estavam situados em áreas onde os chefes de família possuíam renda entre R\$ 1.000,00 e R\$ 3.000,00, enquanto 45% estavam em setores com renda média de até R\$ 1.000,00. A autora ainda destacou que as regiões mais ao norte e sudeste da cidade apresentaram rendas mais baixas. Além disso, houve uma concentração espacial maior dos setores com renda mais elevada, predominantemente localizados ao sul e centro de Presidente Prudente.

Quadro 17. Presidente Prudente. Informações sobre a atuação da RNI

Empreendimento	RESIDENCIAL SOLARES	BOSQUE DOS TAMBURIS
Antigo Proprietário	Pauma Empreendimentos	Agropastoril
Responsável pela compra do terreno	Terra Nova Rodobens	Pauma Empreendimentos
Ano da compra	2009	2003
Ano do lançamento	2016	2012
Área total	249.832,76m ²	185.926,16m ²
Tipologia	Lotes	Casas de 3 dormitórios
Preço m² pago pela RNI	R\$18,32	R\$ 14,18
Base de dados de Costilhas (2023)	2000	2005
Preço do m² conforme a base de dados de Costilhas (2023)	R\$ 681,04	R\$ 681,04

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Presidente Prudente (2022); Costilhas (2023).
Elaboração: da autora

Mapa 4. Presidente Prudente. Localização dos empreendimentos produzidos pela RNI (2003-2016)



Fonte: Relatórios Econômicos e Financeiros da RNI (2011-2016) e Sítio eletrônico da incorporadora (2023).

A RNI adquiriu seu primeiro terreno em Presidente Prudente em 2003 e, seis anos depois, fez a última aquisição de terreno na cidade, ambos localizados no limite do perímetro urbano. É interessante notar que a empresa possuía inicialmente quatro terrenos em seu portfólio na cidade, porém dois deles foram vendidos para a MRV em 2011.

De modo geral, os dois terrenos da RNI em Presidente Prudente foram comprados de empresas. Um desses terrenos foi adquirido da Pauma Empreendimentos, liderada pelo ex-prefeito da cidade, Paulo Constantino³⁴. Esta mesma empresa, desempenha o papel de proprietária do terreno do Residencial Bosque dos Tamburis. Portanto, em Presidente Prudente, a RNI adquiriu terrenos por meio de Sociedades de Propósito Específico (SPEs),

³⁴ Prefeito da cidade de Presidente Prudente por dois mandatos (1977-1981) e (1989-1992) além da PAUMA empreendimentos, Paulo Constantino também é acionista da Empresa de Transportes Andorinha, em Presidente Prudente e Diretor e Conselheiro das empresas urbanas: Cidade Canção, de Maringá-PR; Viação Cidade Morena e Jaguar, de Campo Grande-MS e Tua, de Bauru-SP, conforme reportagens do veículo de imprensa local denominado imparcial.

como no caso da Terra Nova Rodobens, e também por meio de parceria com a Pauma Empreendimentos.

Outro fator relevante é o preço pago pelos terrenos, os quais mesmo adquiridos em anos diferentes, mantiveram uma uniformidade no preço por metro quadrado: R\$ 14,18 no Bosque Tamburis e R\$ 18,32 no Residencial Solares. Essa uniformidade pode ser atribuída à média de preço dos terrenos disponíveis para aquisição. Tanto em 2000 quanto em 2005, os terrenos nessa área foram ofertados por preços similares, conformando uma média de R\$ 681,04 o m².

Além dos preços semelhantes entre as duas áreas, os terrenos também foram comprados por um preço significativamente abaixo do praticado no mercado. Isso reflete a relação com a Pauma Empreendimentos, responsável tanto pela venda de um terreno quanto pela compra do outro, o que pode ter impactado significativamente esses preços.

Ademais, coletamos as imagens de satélite dos empreendimentos para analisar a diferença entre os anos de compra, lançamento e as condições atuais das unidades, entretanto, no caso do Bosque Tamburis, por ter sido adquirido em 2003 não possuímos imagens de satélites nítidas, por isso utilizamos as imagens de 2006, ano mais próximo da compra do empreendimento e também apresenta imagens de qualidade significativa.

Figura 17. Bosque dos Tamburis (2006-2023)



2003- Ano da compra

2006- Ano da Imagem



**2012- Ano de lançamento do
empreendimento**



2023/2024

Fonte: Google Earth (2023)

Figura 18. Residencial Solares RNI (2009-2023)



2009- Ano da compra

2016- Ano de lançamento do empreendimento

2023/2024

Fonte: Google Earth (2023)

Os dois empreendimentos da RNI em Presidente Prudente estão localizados na periferia mais distante da cidade e em uma área que, a partir de 2006, começava a apresentar o desenvolvimento de Espaços Residenciais Fechados, como exemplificado pelo Residencial Portinari 1 lançado em 2007 (Econodata, 2023).

Assim, dada a localização e o desenvolvimento de produtos imobiliários no entorno, presume-se que o intervalo de 9 anos entre a aquisição do terreno e o lançamento do empreendimento Bosque Tamburis, assim como os 7 anos para realizar o mesmo processo no Residencial Solares, está diretamente relacionado ao processo de valorização da área, principalmente após a construção de Espaços Residenciais Fechados.

2.2.3. Semelhanças e diferenças entre a atuação da RNI e MRV em Presidente Prudente

Para analisar as semelhanças e diferenças na atuação das empresas MRV e RNI na cidade, é crucial retomar algumas estratégias, são elas:

Quadro 18. Semelhanças e diferenças nas estratégias da MRV e RNI em Presidente Prudente

Estratégias	MRV	RNI
Ano de compra do primeiro terreno adquirido na cidade	2008	2003
Ano do lançamento ou contratação do primeiro empreendimento	2011	2012
Atuação voltada ao PMCMV na cidade?	Sim	Não
Tipologia dos empreendimentos	Apartamentos de 2 dormitórios e casas com dois dormitórios	Casas: de 3 a 4 dormitórios
Método de aquisição dos terrenos	Parceria e compra direto com proprietários	Parcerias ou compra direto com proprietários
Quantos terrenos são de propriedade de SPEs?	4	1

Elaboração: da autora

A atuação ou não no âmbito do PMCMV influenciou nas semelhanças e diferenças entre as atividades das empresas. A MRV, ao direcionar suas operações para o programa, concentra-se em uma tipologia específica, oferecendo apartamentos ou casas de dois dormitórios, localizados nas periferias menos distantes da cidade, com exceção do Príncipe de Viana e Minerva que estão localizados na periferia mais distante. Em contrapartida, a RNI, ao não atuar no programa, adquiriu terrenos nas periferias mais distantes, próximos à ERFs da cidade, e oferece duas tipologias distintas: casas de três dormitórios e lotes.

Entretanto, o fato de atuar ou não para o PMCMV, mesmo em outras cidades, como é o caso da RNI, não influenciou diretamente na formação do banco de terrenos utilizados. Isso porque a RNI adquiriu terrenos na cidade antes mesmo de abrir capital na bolsa de valores ou iniciar sua atuação para o programa em outras localidades. Em contrapartida, até 2009, a MRV possuía apenas um terreno em estoque em Presidente Prudente.

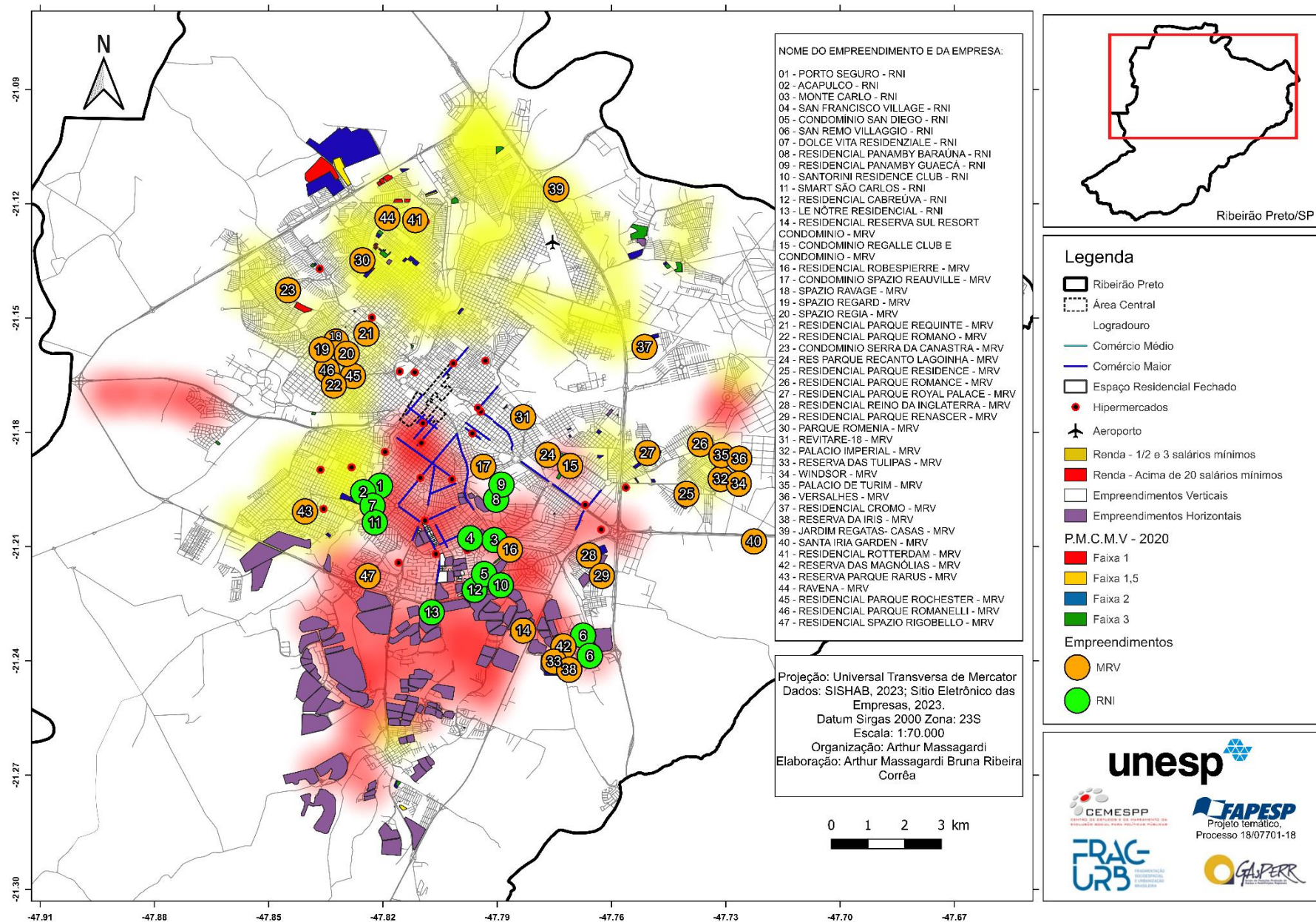
Quanto ao método de aquisição de terrenos, a ausência de registros de permutas nas transações não indica necessariamente que essas não tenham ocorrido. O baixo preço pago pelos terrenos sugere a possibilidade de negociações envolvendo unidades dos empreendimentos. As informações apresentadas também apontam que tanto a RNI quanto a MRV realizaram compras diretas de terrenos ou adquiriram por meio de parcerias com empresas locais.

No caso dos proprietários atuais, as parcerias desempenharam um papel importante, pois duas operações da MRV na cidade foram realizadas por empresas locais parceiras e a RNI não adquiriu terrenos por conta própria, a incorporadora optou por parcerias ou SPE para ambas as transações. Tais parcerias foram essenciais para viabilizar as transações e incorporação de empreendimentos das empresas na cidade.

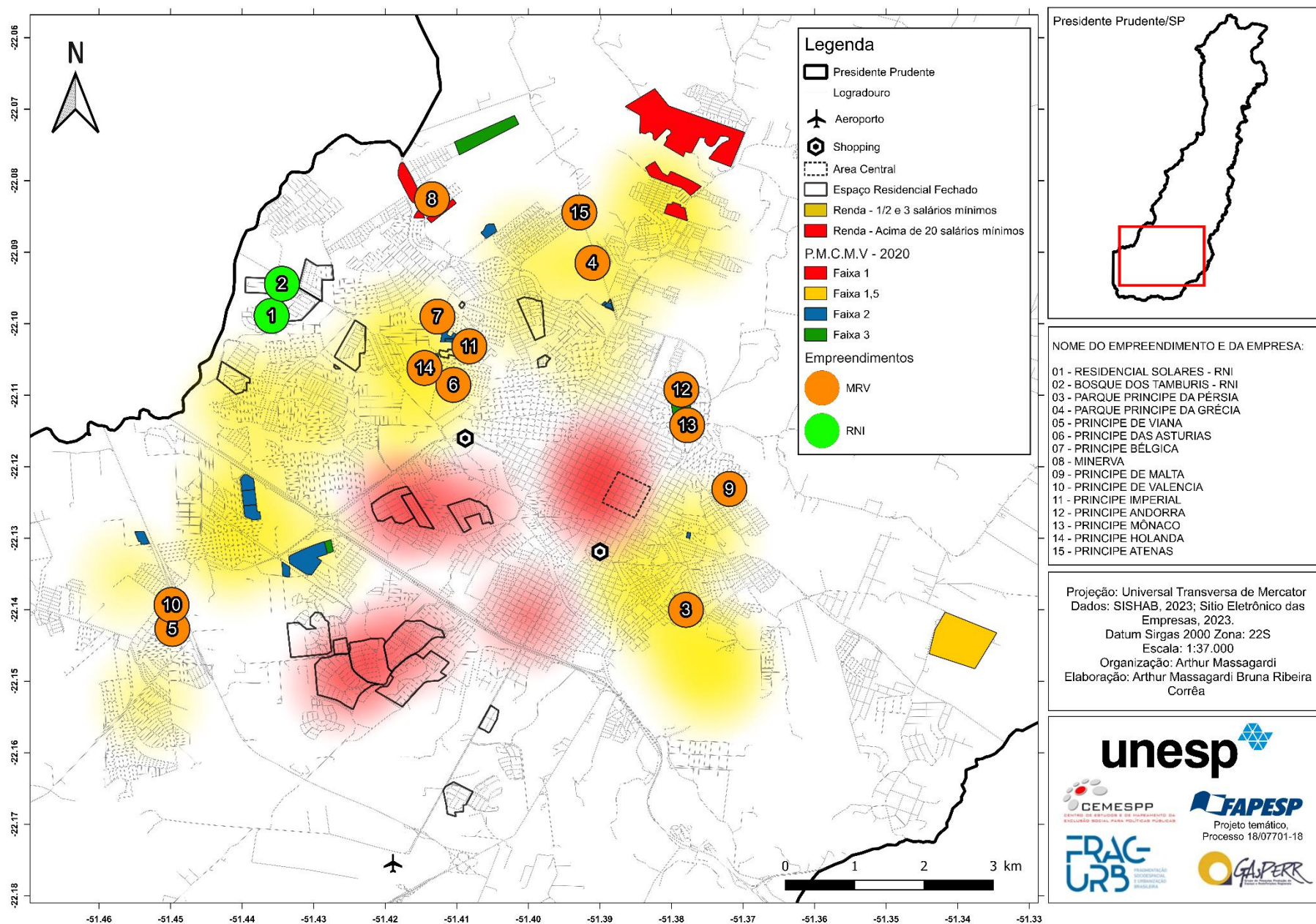
2.3 Síntese do capítulo 2

Para dar início à síntese, sistematizamos as semelhanças e diferenças entre a atuação da MRV e da RNI em Ribeirão Preto e Presidente Prudente. Para ilustrar essas comparações, elaboramos os Mapas 5 e 6, que serão apresentados a seguir.

Mapa 5. Ribeirão Preto. Localização dos empreendimentos da MRV e RNI (2024)



Mapa 6. Presidente Prudente. Localização dos empreendimentos da MRV e RNI (2024)



De acordo com o Censo IBGE (2020), Ribeirão Preto ocupa uma área total de 650,916 km², dos quais 226,35 km² estão situados no perímetro urbano. Dentro dessa área urbana, os empreendimentos da MRV na cidade ocupam uma área de 2,080 km², representando 0,92% do perímetro urbano. Já os empreendimentos da RNI na cidade ocupam uma área de 0,304 km², equivalente a 0,13% do perímetro urbano. A MRV ocupa uma área 14 vezes maior que a RNI em Ribeirão Preto.

Presidente Prudente, por sua vez, possui uma área total de 562,107 km², com 16,5600 km² dentro do perímetro urbano. Na área urbana da cidade, os empreendimentos da MRV ocupam 1,074 km², correspondendo a 6,49% do perímetro urbano. Já os empreendimentos da RNI ocupam 0,435 km², representando 2,63% da área urbana. Em Presidente Prudente, a MRV ocupa uma área 2,47 vezes maior que a RNI.

No caso de Ribeirão Preto, grande parte dos empreendimentos da MRV estão localizados em áreas com renda entre 1,2 e 3 salários mínimos. Assim como em Presidente Prudente, esses empreendimentos estão próximos a outras unidades do PMCMV. Vale citar que a produção da MRV na cidade está concentrada em áreas próximas entre si, refletindo estratégias de aquisição de terrenos e valorização da atuação da empresa na área. A proximidade de hipermercados e, em alguns casos, a localização em áreas com elevada concentração de comércios e serviços também são características notáveis.

Destaca-se, ainda, a presença de empreendimentos na porção centro-sul de Ribeirão Preto. Dos 34 empreendimentos da MRV na cidade, cinco estão situados em áreas com renda acima de 20 salários mínimos, próximos a condomínios residenciais horizontais. Esses cinco empreendimentos ilustram a capacidade de negociação da MRV na aquisição de terrenos, pois a empresa pagou preços inferiores em comparação aos demais terrenos ofertados nas mesmas áreas.

Por sua vez, todos os empreendimentos da RNI em Ribeirão Preto estão localizados na porção centro-sul da cidade e apenas dois não estão inseridos em áreas com rendas acima de 20 salários mínimos. Nota-se ainda a proximidade de condomínios residenciais fechados, hipermercados e elevada concentração de comércios e serviços.

Os empreendimentos da MRV em Presidente Prudente estão localizados em áreas com renda entre 1,2 e 3 salários mínimos, também estão próximos de outras unidades do PMCMV e não possuem proximidade significativa com a área central ou condomínios

residenciais fechados. Em contrapartida, os dois empreendimentos da RNI estão situados em uma área caracterizada pela presença de condomínios residenciais fechados.

Ademais, os processos que envolvem a produção e localização desses empreendimentos da RNI exemplificam uma mudança na periferia da cidade, a qual deixa de ser exclusivamente uma área de habitação para trabalhadores de baixa renda e passa a abrigar novos empreendimentos imobiliários, como condomínios residenciais fechados para uma camada da sociedade de maior poder aquisitivo (Messias; Góes, 2022).

Com base nos mapas apresentados, a MRV apresenta um padrão de localização diversificado em Ribeirão Preto capaz de adaptar-se tanto a áreas de baixa quanto de alta renda e em Presidente Prudente predomina a atuação em áreas com rendas menores. Enquanto a RNI, em ambas as cidades, mantém um foco mais consistente em áreas de mais alta renda e com presença de condomínios fechados, sugerindo uma estratégia de mercado voltada para segmentos específicos de maior poder aquisitivo.

A compreensão das estratégias das empresas em escalas regionais e nacionais, com foco na abertura de capital na bolsa de valores e na atuação direcionada ao PMCMV, é relevante. No entanto, em Ribeirão Preto e Presidente Prudente, as realidades na escala local mostraram-se distintas nesse aspecto. No caso da MRV, tanto a abertura de capital na bolsa de valores, quanto a atuação direcionada ao PMCMV contribuíram para a atuação da empresa nas cidades, mas não foram os únicos fatores, as particularidades dos proprietários locais, bem como o preço dos terrenos também se mostram relevantes.

No contexto da RNI, é interessante observar que a empresa não direcionou suas ações para o PMCMV em nenhuma das cidades e adquiriu seus terrenos antes mesmo da abertura de capital na bolsa de valores, enfatizando, novamente, as estratégias em escala local.

Todas as estratégias das empresas, tanto na escala nacional ao examinar os dados do banco de terrenos nos relatórios econômicos e financeiros, quanto na escala local, compreendendo a aquisição de terrenos na mesma área, o preço pago, o método de aquisição e demais detalhes, convergem para a importância da terra. Relevância essa que reflete diretamente no crescimento e fortalecimento das empresas do setor imobiliário e sobretudo na definição de dinâmicas e processos nas cidades.

Ademais, durante todo o capítulo, analisamos as atividades da MRV e RNI a partir de três classificações: tipos de produto, intensidade de capital incorporado nas cidades e a capacidade de articulação com os demais capitais do circuito imobiliário e, mesmo com poucas unidades produzidas, como no caso da RNI em Presidente Prudente, as formas com que as duas empresas manifestaram suas estratégias cidades, evidenciaram, em muito, o poder que elas detêm ao produzir, não somente a habitação, mas sobretudo o espaço urbano.

Por fim, o capítulo apresentado nos permitiu identificar as construtoras e incorporadoras de capital local que possuem negócios com a MRV e RNI nas cidades investigadas. Ressaltou-se também a importância das SPEs para as empresas, pois são importantes para que as companhias possam ingressar em novos mercados de maneira mais segura e eficiente. As SPEs permitem a realização de parcerias estratégicas e a diminuição de riscos financeiros e operacionais. Também foi possível analisar as empresas principalmente em relação a seus bancos de terrenos utilizados e localização de seus empreendimentos, além de contribuir, de certa forma, para a compreensão do que é geral à produção da MRV e RNI no espaço urbano brasileiro, particular a análise da produção dos grupos em cidades médias do estado de São Paulo e singular a cada uma das duas cidades analisadas.

CAPÍTULO III

DIVERGÊNCIAS E CONFLUÊNCIAS NAS DIMENSÕES ECONÔMICAS E ESPACIAIS DAS OPERAÇÕES DA MRV E RNI EM PRESIDENTE PRUDENTE E RIBEIRÃO PRETO

Neste capítulo, nosso objetivo é entender como as estratégias da MRV e RNI se relacionam com as dimensões espaciais e econômicas, aprofundando a análise dos dados apresentados no capítulo 2. O importante para este capítulo e etapa da dissertação é responder as seguintes questões: Nas cidades de Ribeirão Preto e Presidente Prudente as estratégias da MRV e RNI nas dimensões espaciais e econômicas divergem ou confluem, ou então divergem em uma dimensão e confluem em outra?

Ao examinar essas similaridades e diferenças, e ao considerar as características gerais e específicas de cada empresa em relação às cidades, também desenvolveremos mecanismos para interpretar como a base material implementada pela MRV e RNI em Ribeirão Preto e Presidente Prudente auxilia na compreensão da produção das cidades na atualidade.

Com isso em vista, este capítulo será dividido em duas partes, ambas focadas na análise espaço-temporal. Na primeira parte, examinaremos as mudanças a partir da perspectiva dos empreendimentos, revelando a atuação das incorporadoras em escala local. Na segunda parte, analisaremos o conjunto de todos os empreendimentos, permitindo uma compreensão das particularidades espaço-temporais dos projetos da MRV e RNI nas cidades de Ribeirão Preto e Presidente Prudente.

Para operacionalizar a primeira parte, compartilhamos com Capel et al. (2007) a afirmação de que o aplicativo Google Earth possibilita uma visão diversificada dos resultados da ação humana sobre o espaço, embora seja complicado acompanhar as ações que os originaram. Os autores também enfatizam que o uso deste instrumento pode se tornar um auxiliar importante para a análise dos agentes urbanos e a produção da cidade. Ressaltam ainda que o Google Earth possibilita a realização de estudos comparativos entre cidades do mesmo país.

Nas análises, utilizaremos imagens de satélite dos empreendimentos na escala de 1 km para a elaboração de quadros, pois isso nos proporcionará uma melhor compreensão da localização dos empreendimentos na cidade e nos permitirá observar as mudanças ao

longo do tempo com a incorporação dos empreendimentos. Nosso foco se concentrará novamente nos empreendimentos que levaram mais e menos tempo para serem lançados/contratados³⁵. No entanto, desta vez não analisaremos apenas dois empreendimentos por empresa, mas sim todos aqueles que demandaram menos e mais tempo para serem contratados/lançados. Isso nos permitirá identificar as divergências e convergências entre as operações das empresas nas cidades.

3.1 Empreendimentos da MRV e RNI em Ribeirão Preto

Conforme discutido no capítulo 2, a MRV possui um total de 34 empreendimentos em Ribeirão Preto, dos quais 11 foram contratados em um ano, enquanto apenas quatro demandaram de 4 a 5 anos para serem contratados. É importante ressaltar que, dentre esses quatro, apenas um demandou 5 anos, representando o período máximo de contratação de um empreendimento da MRV na cidade. No caso da RNI, a incorporadora apresenta um total de 13 empreendimentos na cidade, sendo que quatro demandaram entre 4 e 5 anos para serem lançados e dois foram lançados no mesmo ano em que os terrenos foram adquiridos. Os quadros 19 e 20 apresentam as informações sobre tais empreendimentos.

Quadro 19. Empreendimentos da MRV e RNI em Ribeirão Preto que levaram 1 ano ou menos para serem contratados

Empreendimento	Data da compra do terreno	Data da contratação/ Lançamento
MRV		
SPAZIO REAUVILLE	2008	2009
SPAZIO RAVAGE	2008	2009
SPAZIO REGARD	2008	2009
SPAZIO REGIA	2008	2009
RESIDENCIAL PARQUE REQUINTE	2009	2010
RESIDENCIAL PARQUE ROMANO	2009	2010
CONDOMINIO SERRA DA CANASTRA	2010	2011
RESIDENCIAL PARQUE RESIDENCE	2011	2012

³⁵ As imagens de satélite de todos os empreendimentos podem ser acessadas no Anexo 2.

PARQUE REVITARE	2011	2012
PARQUE ROMENIA	2015	2016
PALACIO IMPERIAL	2016	2017
RNI		
CONDOMÍNIO SAN DIEGO	2007	2007
SAN REMO VILLAGGIO	2007	2007
DOLCE VITA RESIDENZIALE	2007	2007

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto; SISHAB, (2023); Relatórios Econômicos e Financeiros da RNI (2007).

Quadro 20. Empreendimentos da MRV e RNI em Ribeirão Preto que demandaram entre 4 e 6 anos para serem contratados

Empreendimento	Data da compra do terreno	Data da contratação/ Lançamento
MRV		
RESIDENCIAL RESERVA SUL RESORT	2007	2012
RESIDENCIAL REINO DA INGLATERRA	2011	2015
RESERVA DAS TULIPAS	2018	2022
RESIDENCIAL CROMO	2018	2022
RNI		
RESIDENCIAL PANAMBY -BARAÚNA	2008	2014
RESIDENCIAL PANAMBY -GUAECÁ	2008	2014

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto; SISHAB, (2023); Relatórios Econômicos e Financeiros da RNI (2008-2014).

Com o objetivo de aprimorar a comparação entre as atividades da MRV e RNI em duas cidades distintas e visando a melhor compreensão das divergências e convergências, optamos por elaborar novos quadros comparativos. Neles, dividimos a atuação das empresas em duas categorias: a primeira para empreendimentos que foram contratados/lançados em menor tempo e a segunda para aqueles que demandaram mais tempo. As colunas dos quadros foram desenvolvidas para fornecer informações sobre a tipologia dos imóveis, a presença ou ausência de serviços, equipamentos e espaços públicos e privados nos respectivos entornos, além da relevância ou não, do padrão de ocupação prévio da área onde os empreendimentos estão localizados.

Quadro 21. Ribeirão Preto. Informações sobre os empreendimentos da MRV e RNI que demandaram 1 ano ou menos para serem contratados ou lançados

Empreendimento	No período de AQUISIÇÃO do terreno, qual a tipologia dos imóveis no entorno?	No período entre a AQUISIÇÃO E A CONTRATAÇÃO/LANÇAMENTO do empreendimento, quais eram os equipamentos, serviços e espaços públicos e privados disponíveis?	Qual a tipologia dos imóveis no entorno em 2024?	Após a CONTRATAÇÃO/LANÇAMENTO novos equipamentos, serviços e espaços públicos e privados foram implantados? Quais?	O padrão de ocupação foi determinante para a contratação/ lançamento do empreendimento?
MRV					
SPAZIO REAUVILLE	Casas e Apartamentos	Posto de gasolina, hotel, escolas, supermercado, farmácia	Casas e Apartamentos	Não de maneira expressiva, o que chamou a atenção foi o surgimento de novos edifícios e condomínios residenciais	Não
SPAZIO RAVAGE	Casas	Supermercado, posto de gasolina, escola municipal de ensino infantil, farmácia e escola particular	Casas e Apartamentos	UPA, Comércios voltados a serviços gerais: lanchonetes, mecânica, vestuário, barbearia, etc.	Não
SPAZIO REGARD	Casas	Supermercado, posto de gasolina, escola municipal de ensino infantil, farmácia e escola particular	Casas e Apartamentos	UPA, Comércios voltados a serviços gerais: lanchonetes, mecânica, vestuário, barbearia, etc.	Não
SPAZIO REGIA	Casas	Supermercado, posto de gasolina, escola municipal de ensino infantil, farmácia e escola particular	Casas e Apartamentos	UPA, Comércios voltados a serviços gerais: lanchonetes, mecânica, vestuário, barbearia, etc.	Não
RESIDENCIAL PARQUE REQUINTE	Casas e Apartamentos	Escolas, supermercado, correios, igreja e farmácia	Casas e Apartamentos	UPA, escola, Comércios voltados a serviços gerais: lanchonetes, mecânica, outlet, barbearia, casa de rações etc.	Não
RESIDENCIAL PARQUE ROMANO	Casas e Apartamentos	Supermercado, posto de gasolina, igreja, escolas e posto de saúde	Casas e Apartamentos	Não de maneira expressiva, o que chamou a atenção foi o surgimento de novos edifícios e condomínios residenciais	Não

CONDOMINIO SERRA DA CANASTRA	Casas e Apartamentos	Farmácia, escola e supermercado	Casas e Apartamentos	Escola, CRAS, ESF, Posto de Saúde, igreja e diversos comércios para atender a demanda da população	Não
RESIDENCIAL PARQUE RESIDENCE	Casas	Escolas, supermercado e comércios voltados a serviços gerais: lanchonetes, mecânica, pizzaria, barbearia, etc	Casas e apartamentos	Não de maneira expressiva, o que chamou a atenção foi o surgimento de novos edifícios e condomínios residenciais	Não
PARQUE REVITARE	Casas e chácaras	CEEJA, UPA, CPFL mini mercado, escola e pousada	Chácaras, casas e apartamentos	Supermercado e comércios voltados a serviços gerais: lanchonetes, restaurantes, mecânica, vestuário, barbearia, quadras de futebol etc	Não
PARQUE ROMENIA	Casas e apartamentos	Escolas, parque, supermercado, farmácia e UBS	Casas e apartamentos	Posto de gasolina e comércios voltados a serviços gerais: lanchonetes, papelaria, doceria, mecânica, vestuário, barbearia, etc	Não
PALACIO IMPERIAL	Chácaras e casas	Lotérica, conveniência, supermercado, UBS, farmácia e escola estadual de ensino fundamental e médio	Chácaras, casas e apartamentos	Escola municipal de Educação infantil	Não
RNI					
CONDOMÍNIO SAN DIEGO	Casas e apartamentos	Escolas particulares, supermercado, CPFL e parque	Majoritariamente apartamentos	Supermercado, farmácia, restaurantes e demais comércios	Não
SAN REMO VILLAGGIO	Casas	Não consta	Casas e apartamentos	Escola, praça, quadras esportivas, restaurante e posto de gasolina	Não
DOLCE VITA RESIDENZIALE	Casas e apartamentos	Escolas principalmente particulares, mercados, hospital e praças	Casas e apartamentos	Supermercado, farmácia, restaurantes e edifícios comerciais	Não

Fonte: Google Earth, 2024. Elaboração: da autora

Quadro 22. Ribeirão Preto. Informações sobre os empreendimentos da MRV e RNI que demandaram 4, 5 ou 6 anos para serem contratados ou lançados

Empreendimento	No período de AQUISIÇÃO do terreno, qual a tipologia dos imóveis no entorno?	No período de AQUISIÇÃO do terreno, quais eram os equipamentos, serviços e espaços públicos e privados disponíveis?	No período de CONTRATAÇÃO do empreendimento qual a tipologia dos imóveis no entorno?	No período de CONTRATAÇÃO do terreno, quais eram os equipamentos, serviços e espaços públicos e privados disponíveis?	Após a CONTRATAÇÃO/ LANÇAMENTO, novos equipamentos, serviços e espaços públicos e privados foram implantados? Quais?	O padrão de ocupação prévia foi determinante para a contratação/lançamento do empreendimento?
MRV						
RESIDENCIAL RESERVA SUL RESORT	Casas	Não consta	Casas e apartamentos	Apenas um supermercado e comércios locais para atender a demanda da população	Escola, praça, quadras esportivas, restaurante e posto de gasolina	Não
RESIDENCIAL REINO DA INGLATERRA	Casas	Shopping, escolas principalmente particulares, supermercado, igrejas e farmácias	Casas e apartamentos	Supermercado, padarias, escolas particulares, complexo esportivo e posto de gasolina	Apenas o crescimento de condomínios residenciais	Não
RESERVA DAS TULIPAS	Casas e apartamentos	Escola, praça, quadras esportivas, restaurante, cemitério e posto de gasolina	Casas e apartamentos	Apenas o crescimento de condomínios residenciais	Apenas o crescimento de condomínios residenciais	Não
RESIDENCIAL CROMO	Casas e apartamentos	Teatro, shopping, praça, supermercado, hospital, hotéis, e escolas	Casas e apartamentos	Não houve diferença significativa entre os períodos de aquisição e contratação	Não houve diferença significativa entre os períodos pré e pós contratação	Não
RNI						
RESIDENCIAL PANAMBY - BARAÚNA	Casas e apartamentos	Supermercado, Parque, hospital, hotéis, estádio de futebol e escola	Casas e apartamentos	Instituto particular de ensino superior, campo de golfe, consultórios médicos e de advocacia	Apenas o avanço dos serviços e espaços privados	Não
RESIDENCIAL PANAMBY - GUAECÁ	Casas e apartamentos	Supermercado, Parque, hospital, hotéis, estádio de futebol e escola	Casas e apartamentos	Instituto particular de ensino superior, campo de golfe, consultórios médicos e de advocacia	Apenas o avanço dos serviços e espaços privados	Não

Fonte: *Google Earth*, 2024. Elaboração: da autora.

Quanto às tipologias dos imóveis no entorno, para os empreendimentos que foram contratados ou lançados em um ano ou menos, no momento da aquisição do terreno, observa-se que 50% contavam com a presença de casas e apartamentos no entorno, enquanto 35,7% eram exclusivamente casas e os últimos 14,3% eram chácaras e casas. De acordo com o mapa de expansão da cidade (Figura 21), essas chácaras correspondiam à área de expansão entre 1981 e 2000.

Ao comparar as tipologias dos imóveis nos períodos de aquisição dos terrenos e atualmente (2024), é evidente que em todos os casos a tipologia de apartamentos está presente. Isso não apenas reflete o processo de verticalização em Ribeirão Preto, mas também destaca o papel da MRV e RNI em impulsionar a verticalização nas áreas em que operam. Ambas as empresas seguem tanto os padrões preexistentes antes de sua chegada quanto são capazes de adquirir outros terrenos na mesma área, promovendo assim uma transformação e adensamento nos padrões já estabelecidos.

Durante o período de aquisição dos terrenos e no que diz respeito aos equipamentos, serviços e espaços públicos e privados instalados nas proximidades dos empreendimentos, é possível identificar que todos foram dotados de uma implementação significativa desses recursos, com destaque para escolas, serviços de saúde e supermercados. Vale ressaltar as discrepâncias entre os recursos instalados nas áreas próximas aos empreendimentos da MRV e da RNI. Enquanto os empreendimentos da RNI contaram predominantemente com serviços e espaços privados, os da MRV eram, em sua maioria, públicos.

Após a contratação/lançamento dos empreendimentos, observou-se o surgimento de novos estabelecimentos comerciais para atender às necessidades locais e isso ocorreu para os empreendimentos das duas empresas. Além disso, houve um aumento significativo de condomínios residenciais, impulsionando ainda mais o crescimento desses comércios. Em alguns casos, isso também resultou na implementação de novos serviços, como unidades de pronto-atendimento e escolas públicas.

Outro aspecto a ser ressaltado é que o padrão de ocupação prévio das áreas onde os empreendimentos da MRV e da RNI estão situados não apresentou um papel determinante na contratação ou lançamento das unidades, mesmo para aqueles projetos que demandaram de 4 a 6 anos para sua realização. Isso aponta para uma estratégia comum adotada pelas duas empresas na cidade, evidenciando que elas optam majoritariamente

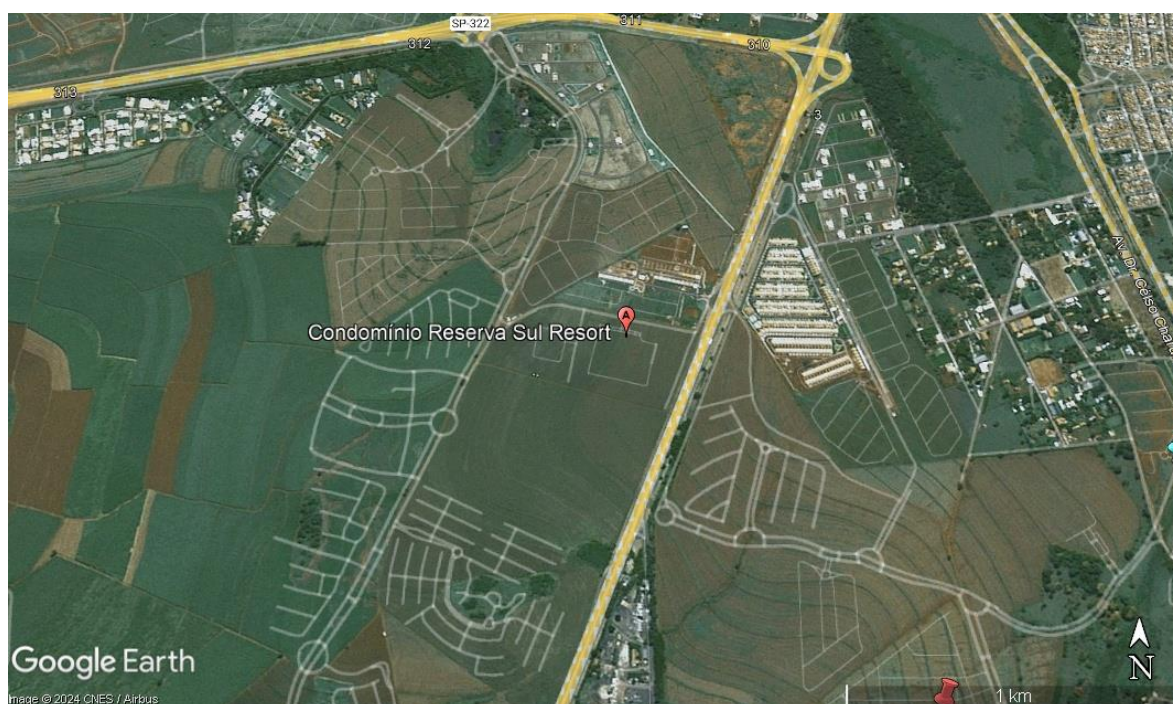
por operar em áreas já consolidadas, com infraestrutura, equipamentos e serviços urbanos estabelecidos.

Quando analisamos os empreendimentos da MRV e RNI que demandaram entre 4 e 6 anos para serem contratados ou lançados em Ribeirão Preto, observamos que 33,33% da tipologia dos imóveis durante o período de aquisição dos terrenos eram casas, enquanto os outros 66,67% eram de casas e apartamentos. Após a contratação ou lançamento, a tipologia de todos os empreendimentos passou a ser exclusivamente de casas e apartamentos, evidenciando o contínuo avanço da verticalização na área e sobretudo na cidade.

Quanto aos equipamentos, serviços e espaços públicos ou privados nas proximidades dos empreendimentos, notamos que a maioria já contava com um padrão de implantação estabelecido, especialmente em termos de saúde e educação. Também é relevante destacar a proximidade com opções de lazer e cultura, como teatros e estádios de futebol. Após a contratação ou lançamento dos empreendimentos, em praticamente todos os casos, não houve mudanças significativas na disponibilidade desses recursos, apenas um avanço da produção imobiliária na área circundante para os empreendimentos da MRV. A exceção foi o residencial "Cromo" (MRV), onde não houve avanço devido à sua localização em uma área já consolidada em termos de disponibilidade de produtos imobiliários. No caso da RNI, houve o desenvolvimento de novos serviços e espaços privados no entorno das unidades.

É importante destacar o caso específico do empreendimento da MRV, o "Reserva Sul Resort", que levou 5 anos para ser contratado. Durante o período de aquisição do terreno, este empreendimento não apresentava significativa disponibilidade de equipamentos e serviços, como pode ser observado na Figura 19.

Figura 19. Ribeirão Preto. Reserva Sul Resort- MRV (2007)



Fonte: *Google Earth*, 2024.

No ano da contratação do empreendimento é possível notar o surgimento de um supermercado e outras atividades comerciais para atender às necessidades do local, especialmente considerando que outros empreendimentos com diversas unidades estavam sendo entregues no mesmo período.

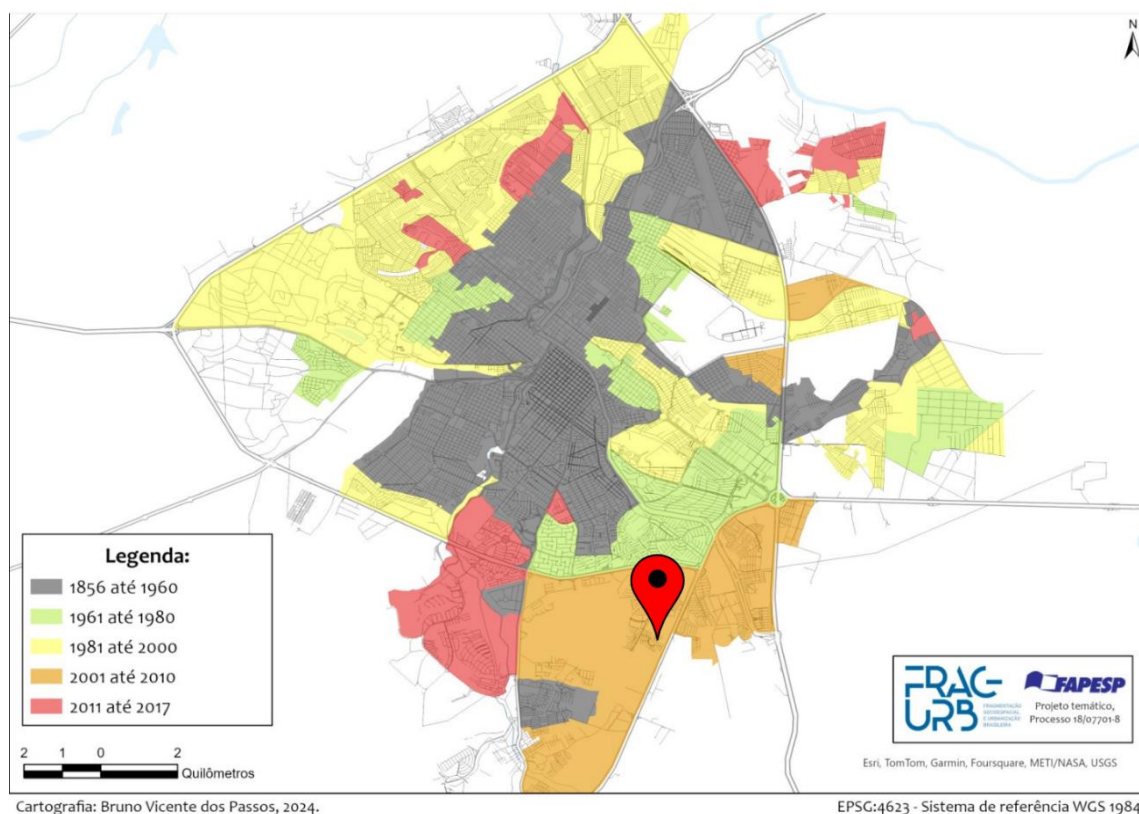
Figura 20. Ribeirão Preto. Reserva Sul- MRV (2012)



Fonte: *Google Earth*, 2024.

Após a contratação do empreendimento, ocorreu o desenvolvimento de diversos equipamentos, como escolas, quadras esportivas, praças, restaurantes e um posto de gasolina. Vale frisar que o empreendimento da MRV não foi o único responsável por criar essas novas demandas. A área em questão foi considerada uma zona de expansão no período de 2001 a 2010. A Figura 21 apresenta, conforme o conjunto de dados obtidos pelos pesquisadores do Projeto temático FragUrb, o mapa de expansão de Ribeirão Preto e a localização específica do empreendimento.

Figura 21. Mapa de expansão de Ribeirão Preto (1856-2017)



Elaboração: Bruno Vicente dos Passos, 2024.

A incorporação do Residencial Reserva Sul representa uma estratégia relevante de atuação da MRV. Quando localizados em uma área de expansão, os imóveis têm potencial para se valorizar ao longo do tempo, o que pode trazer benefícios significativos para a empresa em termos de retorno sobre o investimento - e foi exatamente isso que aconteceu. Desde 2001, era notável que a área onde o terreno foi adquirido estava em processo de expansão. A partir dessa perspectiva, a MRV adquiriu o terreno em 2007, pagando R\$ 240,64 o m². Em 2010, dois anos antes da contratação do empreendimento, os terrenos ao redor já estavam avaliados em R\$1.169,04 o m², conforme Barcella (2018). Esse aumento significativo no preço dos terrenos revela a estratégia de antecipação da MRV, além de demonstrar o potencial de valorização da área.

Para a MRV e RNI, a velocidade de incorporação de empreendimentos está muito mais vinculada às estratégias de atuação do que a burocracia das cidades. Embora ambas possam adotar a demora como parte de sua estratégia, há distinções claras nesse processo. Por exemplo, a MRV levou entre 4, 5 e 6 anos para incorporar empreendimentos em áreas de Ribeirão Preto onde já se observava um desenvolvimento significativo de outros produtos imobiliários, como condomínios residenciais. Em contrapartida, a RNI levou o mesmo período de tempo para atuar em áreas onde os produtos imobiliários residenciais já estavam consolidados, porém foi observado o desenvolvimento de serviços e instalações na área em que a empresa atuava, os quais se tornaram cada vez mais privatizados e focados em um consumo seletivo. A MRV e a RNI, nesse contexto, utilizam o tempo como parte integrante de suas estratégias de atuação no espaço.

Adicionalmente, as diferentes defasagens temporais podem estar relacionadas à formação de expectativas de cada agente sobre os terrenos a serem utilizados. Tais expectativas, por sua vez, estão relacionadas a um conjunto de fatores, que vão desde aqueles em escala nacional, como o ciclo econômico, volume de crédito e taxa de juros, até a escala local, em relação ao padrão de ocupação da cidade e à dinâmica da concorrência com outros agentes.

3.2 Empreendimentos da MRV e RNI em Presidente Prudente

Como mencionado no capítulo 2, a MRV incorporou 13 empreendimentos em Presidente Prudente. Sete foram contratados em um período de um a três anos, enquanto outros três levaram seis, dez e quatorze anos para serem contratados. Em relação à RNI, a incorporadora possui apenas dois empreendimentos na cidade, ambos exigindo sete e nove anos para o lançamento. Os Quadros 23 e 24 apresentam os empreendimentos de cada empresa que demandaram mais e menos tempo para serem contratados. Vale destacar que a MRV também possui empreendimentos contratados no mesmo ano da aquisição do terreno. No entanto, optamos por focar nos empreendimentos que levaram pelo menos um ano para completar o processo de contratação, pois isso envolveu um maior número de casos, ampliando nossa análise.

Quadro 23. Presidente Prudente. Empreendimentos da MRV que levaram um ano para serem contratados

Empreendimento MRV	Data da compra do terreno	Data da contratação
Príncipe das Astúrias	2010	2011
Príncipe Imperial	2011	2012
Príncipe Andorra	2012	2013
Parque Príncipe da Pérsia	2016	2017
Parque Príncipe da Grécia	2017	2018
Príncipe Holanda	2021	2022

Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Presidente Prudente; SISHAB, (2023).

Quadro 24. Presidente Prudente. Empreendimentos que demandaram entre 6 e 14 anos para serem contratados pela MRV ou lançados pela RNI

Empreendimento	Data da compra do terreno	Data da contratação
MRV		
RESIDENCIAL MINERVA	2008	2022
PRÍNCIPE DE VALENCIA	2009	2019
PRÍNCIPE BÉLGICA	2011	2017
RNI		
RESIDENCIAL SOLARES	2009	2016
BOSQUE DOS TAMBURIS	2003	2012

Fonte: Fonte: 1º e 2º Cartório de Registro de Imóveis de Presidente Prudente; SISHAB, (2023); Relatórios Econômicos e Financeiros da RNI (2003; 2009; 2016; 2012).

A seguir, apresentaremos os quadros comparativos elaborados para Presidente Prudente, utilizando as mesmas categorias e perspectivas aplicadas na análise de Ribeirão Pret

Quadro 25. Presidente Prudente. Informações sobre os empreendimentos da MRV e RNI que demandaram entre 6 e 14 anos para serem contratados ou lançados

Empreendimento	No período de AQUISIÇÃO do terreno, qual a tipologia dos imóveis no entorno?	No período de AQUISIÇÃO do terreno, quais eram os equipamentos, serviços e espaços públicos e privados disponíveis?	No período de CONTRATAÇÃO do empreendimento qual a tipologia dos imóveis no entorno?	No período de CONTRATAÇÃO do terreno, quais eram os equipamentos, serviços e espaços públicos e privados disponíveis?	Após a contratação, novos equipamentos, serviços e espaços públicos e privados implantados? Quais?	O padrão de ocupação prévia foi determinante para a contratação do empreendimento?
MRV						
RESIDENCIAL MINERVA	Chácaras e casas	Cemitério e Clube de Campo	Chácaras e casas	Não foram disponibilizados de modo significativo	Não. Houve apenas o avanço dos condomínios residenciais	Não
PRINCIPE DE VALENCIA	Casas	Escola, UPA, supermercado, CRAS, CAPS, RAPS e farmácia	Majoritariamente casas	Avanço dos comércios que atendessem a demanda local	Não. Houve apenas o avanço dos comércios locais	Não
PRINCIPE BÉLGICA	Casas e apartamentos	Escola, UBS, supermercado, farmácias e estádio de futebol	Casas e apartamentos	Avanço dos comércios que atendessem a demanda local e avanço da verticalização	Não. Houve apenas o avanço da verticalização	Não
RNI						
RESIDENCIAL SOLARES	Casas	Mercados, farmácias e escola particular	Casas	Não. Houve apenas o avanço do processo de condominialização	Não. Houve apenas o avanço do processo de condominialização	Não
BOSQUE DOS TAMBURIS	Casas	S/I	Casas	Não. Houve apenas o avanço do processo de condominialização	Não. Houve apenas o avanço do processo de condominialização	Não

Fonte: *Google Earth*, 2024. Elaboração: da autora.

Quadro 26. Presidente Prudente. Informações sobre os empreendimentos da MRV que demandaram um ano para serem contratados

Empreendimento MRV	No período de AQUISIÇÃO do terreno, qual a tipologia dos imóveis no entorno?	No período entre a AQUISIÇÃO E A CONTRATAÇÃO do empreendimento, quais eram os equipamentos, serviços e espaços públicos e privados disponíveis?	Qual a tipologia dos imóveis no entorno em 2024?	Após a CONTRATAÇÃO novos equipamentos, serviços e espaços públicos e privados foram implantados? Quais?	O padrão de ocupação foi determinante para a contratação do empreendimento?
PRINCIPE DAS ASTURIAS	Casas e apartamentos	Escola, UBS, supermercado, farmácias e estádio de futebol	Casas e apartamentos	Não. Houve apenas o avanço da verticalização e dos comércios locais	Não
PRINCIPE IMPERIAL	Casas e apartamentos	Escola, UBS, supermercado, farmácias e estádio de futebol	Casas e apartamentos	Não. Houve apenas o avanço da verticalização e dos comércios locais	Não
PRINCIPE ANDORRA	Casas	Escola, universidade particular, supermercado, associação de esportes, e centro cultural	Casas e apartamentos	UPA, UBS, CRAS, posto de gasolina e novos supermercados	Não
PARQUE PRINCIPE DA PÉRSIA	Casas	Escolas, mercado, universidade particular, UBS e igrejas	Majoritariamente casas	Supermercados e outros comércios locais	Não
PARQUE PRINCIPE DA GRÉCIA	Casas	Escolas, mercado, centro de zoonoses, UPA e posto de gasolina	Casas e apartamentos	Supermercado e avanço da produção imobiliária	Não
PRINCIPE HOLANDA	Casas e apartamentos	Escola, UBS, supermercado, farmácias e estádio de futebol	Casas e apartamentos	Não. Houve apenas o avanço da verticalização e dos comércios locais	Não

Fonte: *Google Earth*, 2024. Elaboração: da autora

Os quatro empreendimentos da MRV em Presidente Prudente, que levaram 14, 10 e 6 anos para serem contratados, apresentaram tipologias distintas no ano de aquisição dos terrenos: chácaras, casas e apartamentos. Em comparação, a RNI, que demorou 7 e 9 anos para lançar seus empreendimentos, atuou em áreas nas quais as casas eram predominantes.

Durante o período de aquisição dos terrenos, apenas o entorno do Príncipe Valência e Príncipe da Bélgica, possuíam infraestrutura, serviços e equipamentos consolidados, com destaque para os recursos de saúde e educação. Por outro lado, outros empreendimentos não apresentavam esses recursos. Por exemplo, o Residencial Minerva contava apenas com um clube de campo e um cemitério nas proximidades, enquanto o Residencial Solares da RNI dispunha apenas de comércios básicos como mercados e farmácias.

Quanto ao período de contratação e lançamento dos empreendimentos, a tipologia dos imóveis não mudou significativamente. Em relação aos serviços, equipamentos e espaços públicos ou privados, observou-se um aumento no comércio e demais processos. Notavelmente, houve um avanço da verticalização ao redor do Príncipe da Bélgica e uma tendência à formação de condomínios nas áreas dos empreendimentos da RNI.

Destaca-se, mais uma vez, o Residencial Minerva, que inicialmente não possuía serviços e recursos consolidados, mas atualmente apresenta um crescimento de condomínios residenciais, possivelmente influenciado pela atuação da MRV na área. Tal influência também foi notada durante o trabalho de campo, no qual constatamos que a pavimentação da estrada de acesso ao empreendimento termina exatamente na área de construção da MRV, conforme ilustrado na Figura 22.

Figura 22. Residencial Minerva: estrada de acesso (2024)



Fonte: arquivo pessoal da autora, 2024.

Este fato sugere uma relação direta entre a provisão de infraestrutura urbana na área e a presença da MRV. Além disso, o outdoor do empreendimento indica que o segundo módulo do Residencial Minerva será entregue em 2027, permitindo-nos inferir que novas infraestruturas e serviços ainda serão instalados na área para atender a demanda da população que ocupará as 260 novas unidades.

Retomando aos demais empreendimentos, em Presidente Prudente, apenas a MRV apresentou exemplos que levaram um ano para serem contratados. No ano de aquisição dos terrenos, 50% das tipologias eram casas, enquanto os outros 50% consistiam em casas e apartamentos. Todas as áreas apresentavam infraestrutura, serviços, equipamentos e espaços públicos e privados suficientes para atender inicialmente à demanda gerada pelos empreendimentos.

Os empreendimentos da MRV que foram contratados em um ano estão localizados em áreas consolidadas da cidade. Atualmente, todas essas áreas passaram a ter tipologias de casas e apartamentos, exceto o entorno do Residencial Príncipe da Pérsia, que, apesar

da verticalização promovida pela MRV, permanece predominantemente composto por casas.

Em relação ao avanço dos serviços, equipamentos e espaços públicos e privados, não houve grandes diferenças. Assim como nos empreendimentos que levaram mais de seis anos para serem contratados, observou-se um aumento na produção imobiliária, verticalização e desenvolvimento de novos comércios.

Na tentativa de traçar semelhanças e diferenças entre os empreendimentos que levaram mais ou menos tempo para serem contratados ou lançados, temos que:

- I. Sobre a tipologia no ano de aquisição do terreno: os empreendimentos que levaram mais tempo incluíam áreas com chácaras ao redor, o que não ocorreu para aqueles que demandaram apenas um ano. A presença do Residencial Minerva em uma área com essa tipologia está relacionada à expansão urbana, sendo uma área de crescimento entre 2000 e 2017 (ANEXO 3). A MRV adquiriu o terreno quando essa área já era considerada de expansão e o contratou em 2022, após outros investidores já terem feito aportes na área.
- II. Presença ou não de equipamentos e serviços: os empreendimentos que demandaram mais de um ano para serem contratados e lançados não estavam localizados em áreas com tantos recursos quanto aqueles que levaram apenas um ano. No entanto, a demora da MRV e RNI para atuar não está diretamente ligada a essa falta de recursos.
- III. Padrão de ocupação prévio: Não foi determinante para a contratação dos empreendimentos em nenhum dos casos.

Em ambos os contextos, tanto nos empreendimentos com contratação e lançamento rápidos quanto nos mais demorados, observou-se, no período pós-contratação, o avanço de processos importantes como a verticalização e a formação de condomínios. Isso reforça o papel ativo da MRV e da RNI na transformação dessas áreas.

3.3 Divergências e confluências

A comparação entre as operações da MRV e RNI em Ribeirão Preto e Presidente Prudente revela uma série de divergências e convergências que destacam suas estratégias de atuação e os impactos nas áreas em que operam.

Em Ribeirão Preto, ao analisar as tipologias dos imóveis nos períodos de aquisição dos terrenos e o período recente (2023/2024), nota-se a presença de apartamentos em todos os casos. Isso sublinha o papel da MRV e RNI na promoção da verticalização nas regiões onde atuam. Após o lançamento dos empreendimentos, ambas as empresas estimularam o surgimento de novos estabelecimentos comerciais. Além disso, houve um aumento significativo de condomínios residenciais, o que fomentou ainda mais o crescimento desses comércios. Em alguns casos, isso também resultou na implementação de novos serviços, como unidades de pronto-atendimento e escolas públicas. Entretanto, uma diferença marcante foi a predominância de serviços públicos ao redor dos empreendimentos da MRV, enquanto a RNI atuou em áreas com maior presença de serviços privados.

Em Presidente Prudente, a atuação das duas empresas também evidenciou seu papel na transformação das áreas onde operam. A MRV incorporou tanto em áreas com infraestrutura consolidada quanto com recursos limitados. Por outro lado, a RNI focou em áreas predominantemente residenciais, contribuindo para a formação de condomínios fechados no entorno.

Em ambas as cidades, a velocidade de incorporação de empreendimentos foi mais influenciada pelas estratégias de atuação das próprias empresas do que pela burocracia local. A MRV e a RNI utilizaram o tempo como uma ferramenta estratégica de diferentes maneiras. Em Ribeirão Preto, tanto para os empreendimentos que levaram mais tempo quanto para aqueles que foram lançados rapidamente, a RNI focou em áreas consolidadas, contribuindo para a privatização e especialização dos serviços. Já em Presidente Prudente, a RNI incorporou apenas dois empreendimentos em áreas com pouca disponibilidade de equipamentos e serviços, ambos demorando mais tempo para serem lançados.

Por sua vez, para as duas cidades, a estratégia de operação em áreas já consolidadas, dotadas de infraestrutura, equipamentos e serviços, foi uma constante para a MRV. No caso, o residencial Minerva é considerado a maior discrepância de todos os exemplos citados da incorporadora.

A análise comparativa entre a MRV e a RNI em Ribeirão Preto e Presidente Prudente revela que ambas as empresas desempenham um papel relevante na produção de habitação nessas cidades, com capacidade de alterar e promover novos processos nas áreas em que operam. Elas adotam estratégias distintas, mas por vezes complementares, que incentivam, em alguns casos, a verticalização e, em outros, a formação de condomínios horizontais, além do desenvolvimento de novos serviços e comércios, adaptando-se às características específicas de cada área.

A definição dessas estratégias não está apenas ligada ao poder econômico e espacial dessas empresas, como a capacidade de manter um *land bank*, possuir canteiros de obras pré-determinados, ou à tipologia dos produtos. Sobretudo, está relacionada à capacidade dessas empresas de entrar no mercado local por meio da articulação com agentes locais e estabelecimento de Sociedades de Propósito Específico. Essas SPEs, ao deterem o conhecimento específico do mercado, permitem que tanto a MRV quanto a RNI promovam essas transformações de maneira ativa.

A MRV adentrou o mercado de Presidente Prudente a partir da aquisição do terreno do Residencial Minerva em 2008, um ano após sua abertura de capital na bolsa de valores e um ano antes de direcionar suas atividades ao PMCMV. Desde então a empresa manteve uma atuação contínua e estratégica na cidade, contratando e lançando empreendimentos de forma regular, com exceção dos anos de 2014 e 2015.

Esse intervalo pode estar ligado à desaceleração do mercado imobiliário pós-2012, conforme discutido no capítulo 1, quando muitas empresas do setor reduziram suas atividades, concentraram-se em regiões mais consolidadas, como o eixo Rio-São Paulo, e passaram por reestruturações internas, conforme apontado por Mioto e Penha Filho (2019). No entanto, a MRV manteve sua estabilidade e adaptabilidade, reduzindo o número de unidades lançadas anualmente de pouco mais de 40 mil para cerca de 29 mil, continuando a expandir seu *land bank*, patrimônio líquido e número de cidades de atuação.

Em Presidente Prudente, a MRV apresentou anos de maior atuação em 2011 e 2018, quando adquiriu e lançou o maior número de empreendimentos (2 em cada ano). Esses episódios se associam a trajetória da empresa em nível nacional, que contou com um aumento significativo nas unidades lançadas em 2010 e 2011, com 46.975 e 41.825 unidades, respectivamente, devido ao início da atuação focada no PMCMV. Em 2018, a empresa lançou 41.195 unidades, marcando uma recuperação após alguns anos de menor atividade.

A constância das atividades da MRV em Presidente Prudente, com a aquisição e o lançamento de empreendimentos quase todos os anos, demonstra que a cidade é uma arena de investimentos segura para a empresa. O conhecimento dos principais agentes locais, a manutenção de SPEs ativas e a continuidade dos lançamentos imobiliários (MRV, 2024), após a coleta de dados no cartório de registro de imóveis, reforçam essa ideia. Essa constância também evidencia, mais uma vez, a capacidade de adaptação da MRV às variações do mercado imobiliário, permitindo à empresa atuar tanto em períodos de expansão quanto de retração econômica.

Em 2003, a RNI adquiriu seu primeiro terreno em Presidente Prudente, isto é, antes mesmo da abertura de capital na bolsa de valores. Seis anos depois, em 2009, durante a fase de expansão da empresa (Britto, 2023), a RNI adquiriu outro terreno na cidade. Embora este terreno não tenha sido destinado ao PMCMV, sua compra se justifica pelo contexto de expansão da empresa, que foi, em grande parte, impulsionada pelo lançamento do programa habitacional.

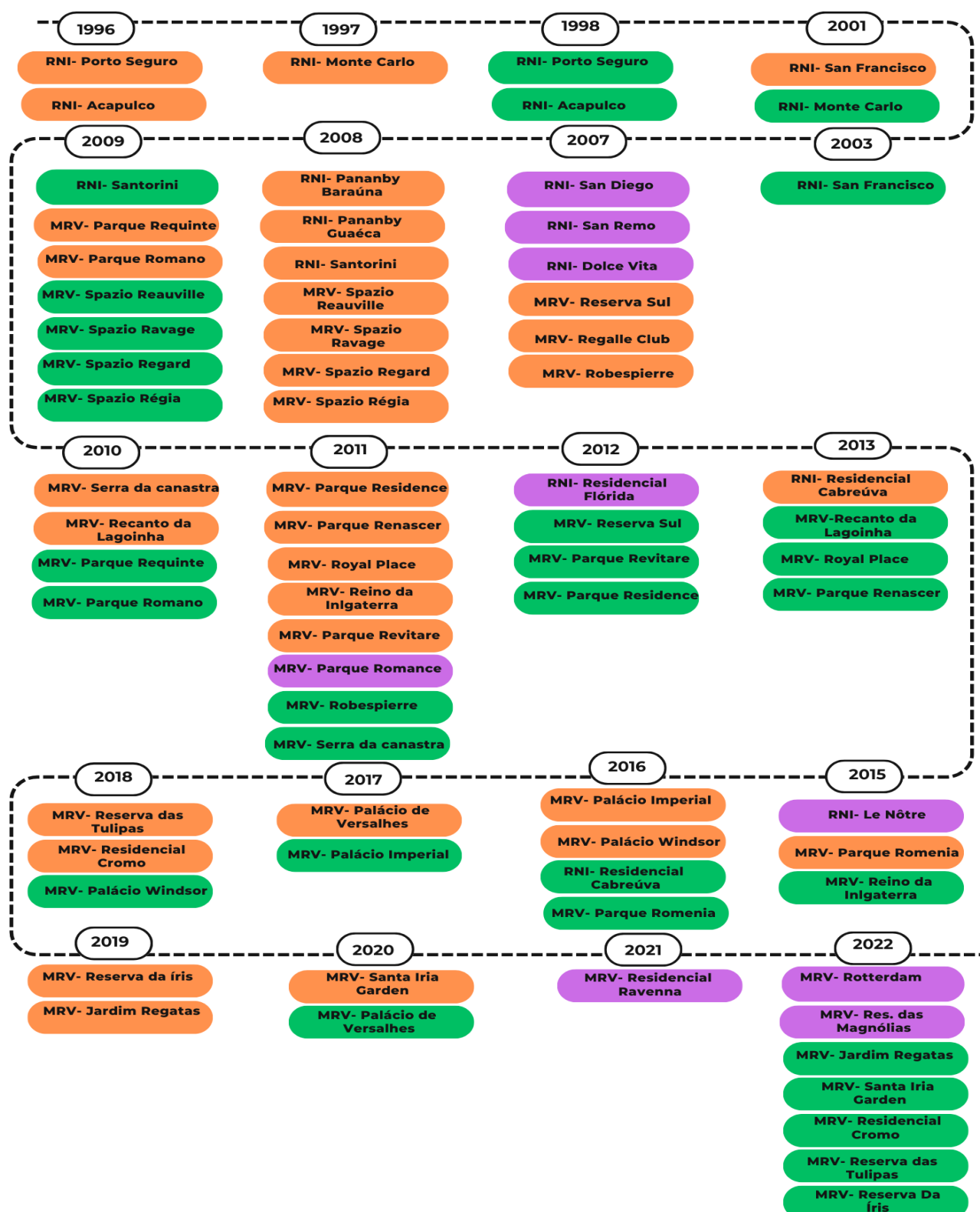
O primeiro lançamento da empresa na cidade foi em 2012, refletindo uma estratégia de utilização de ativos já existentes. Essa abordagem foi uma resposta à necessidade de ajuste financeiro e operacional da empresa, visto que no período de 2011 a 2013, a RNI, como mencionado no capítulo 1, reduziu o ritmo de aquisição de novos terrenos devido à crescente concorrência gerada pelo PMCMV e ao aumento da dívida líquida em 2010.

O período entre 2014 e 2017 foi marcado pela comercialização dos estoques das unidades, resultando em uma redução no número de novos lançamentos. Entretanto, em 2016, a RNI lançou outro empreendimento em Presidente Prudente (Residencial Solares). Este lançamento, apesar de ocorrer em um período de menor atividade, demonstra uma estratégia local específica da empresa, especialmente considerando o avanço da própria RNI na área com o Residencial Tamburis, e outros condomínios residenciais, como o Residencial Portinari.

Em muito, a trajetória da RNI em Presidente Prudente, espelha suas fases de expansão, adaptação e reestruturação em escala nacional. Cada ação local, desde as aquisições iniciais de terrenos até os lançamentos estratégicos, mesmo que se tratando de dois empreendimentos, reflete as mudanças enfrentados pela empresa ao longo dos anos.

Sabendo das relações existentes entre a trajetória das duas empresas e a atuação delas na cidade de Presidente Prudente, nos próximos parágrafos, buscaremos compreender se a mesma dinâmica se aplica ao caso de Ribeirão Preto.

Figura 24. Linha do tempo: atuação da MRV e RNI em Ribeirão Preto (1996-2022)



Fonte: SISHAB (2023); Relatórios econômicos e Financeiros RNI. Elaboração: da autora.

A MRV iniciou a aquisição de terrenos em Ribeirão Preto em 2007, diferenciando-se de sua atuação em Presidente Prudente ao comprar três terrenos de imediato. Este movimento marcou o início de uma fase de expansão da empresa na cidade, que foi

consolidada com o lançamento de quatro empreendimentos já em 2009, aproveitando as demandas do PMCMV.

Entre 2009 e 2011, a MRV manteve um ritmo acelerado de aquisições e contratações, com uma média anual de 3,33 terrenos comprados e três contratações, incluindo o Parque Romance, adquirido e contratado no mesmo ano. Destacou-se como o período de maior atividade o ano de 2011, com o maior índice de compras e contratações desde o início da atuação da MRV na cidade até os dias atuais.

Nos anos seguintes (2012 e 2013), a MRV focou apenas em contratações e em 2014 não registrou atividades em Ribeirão Preto. A empresa retomou suas operações em 2015, adotando um ritmo constante de aquisições e contratações de 1 a 2 empreendimentos por ano até 2021. Esse retorno gradual às atividades pode estar relacionado a uma resposta à desaceleração econômica e ao ajuste estratégico após um período de expansão intensa. No entanto, em 2022 a MRV alterou significativamente seu ritmo de atuação em Ribeirão Preto, contratando sete empreendimentos na cidade, um crescimento relevante em comparação aos anos anteriores.

Como abordado no primeiro capítulo, a MRV consolidou sua presença em cidades médias e, conforme seus Relatórios Econômicos e Financeiros (2022), planeja reorientar suas operações, saindo gradualmente de 40 cidades para focar em capitais e regiões metropolitanas. Apesar dessa mudança de estratégia, a contratação de sete empreendimentos em Ribeirão Preto em 2022, bem como a introdução de novas tipologias de projetos, como lotes, indica um avanço da atuação da empresa enquanto agente ativo e não uma retirada gradual das atividades da incorporadora na cidade.

No que diz respeito à RNI, a empresa adquiriu terrenos em Ribeirão Preto em 1996, e até sua abertura de capital na bolsa de valores em 2007, já havia lançado sete empreendimentos. Esses lançamentos representavam 54% dos empreendimentos da empresa na cidade, demonstrando uma significativa presença e atividade antes mesmo de se tornar uma empresa de capital aberto.

No período de 2007 a 2010, após a abertura de capital e o início da participação no PMCMV, a RNI realizou um significativo investimento em reservas fundiárias. Esse movimento possibilitou uma expansão geográfica e produtiva, não apenas em Ribeirão Preto, onde manteve uma atuação constante de 2007 a 2009, mas também em outras cidades.

A atuação da RNI em Ribeirão Preto foi interrompida por dois anos (2010 e 2011), provavelmente devido ao período de reestruturação operacional e financeira da empresa. As atividades na cidade foram retomadas em 2012 e mantiveram-se constantes até 2016. Durante esse período de atividade contínua, especialmente entre 2014 e 2017, como já mencionado, a empresa focou na comercialização dos estoques de unidades, resultando em uma diminuição no número de novos lançamentos (Britto, 2023).

No entanto, a estratégia da RNI em Ribeirão Preto diferiu da abordagem apontada na em Britto (2023). Os empreendimentos lançados nesse período não faziam parte do estoque existente da empresa. Além disso, dois dos três empreendimentos lançados tiveram os terrenos adquiridos no mesmo ano do lançamento, evidenciando uma estratégia mais adaptativa para a dinâmica de Ribeirão Preto.

3.4 Síntese do capítulo 3

A atuação tanto da MRV quanto da RNI em Presidente Prudente e Ribeirão Preto reflete as estratégias dessas empresas em escala nacional. Isso revela uma convergência na dimensão econômica, indicando que as decisões de compra de terrenos e contratação/lançamento de empreendimentos são mais influenciadas pelo contexto econômico e financeiro geral das empresas do que pelas características e demandas do mercado imobiliário de cada cidade. Isso não significa que a escala local não seja importante para esse processo, pelo contrário, durante a dissertação, destacamos a relevância de compreender as particularidades da escala local para as etapas de incorporação do empreendimento. Entretanto, estamos lidando com duas empresas com atividades em escala nacional e até mesmo internacional. Portanto, é inevitável abordar e trabalhar a perspectiva de diversas escalas para compreender a materialização da participação dessas empresas enquanto agentes ativos na produção da habitação nessas cidades.

Embora haja similitudes na dimensão econômica, as empresas revelam diferenças na dimensão espacial, principalmente relacionadas ao fato de que, em ambas as cidades, a RNI não está vinculada ao PMCMV, permitindo-lhe maior flexibilidade na escolha das áreas de atuação e na diversificação da tipologia dos imóveis. Isso possibilita que a RNI opere em áreas mais valorizadas ou ainda não consolidadas, o que a difere da MRV que

se concentra em atender aos padrões estipulados pelo programa e às faixas de renda específicas, além de suas particularidades em relação aos canteiros de obra.

Em termos de confluências, ambas as empresas compartilham da promoção da verticalização e do estímulo ao surgimento de novos estabelecimentos comerciais e condomínios residenciais no entorno dos empreendimentos. Vale frisar que essas mudanças são comuns quando se trata de empresas com atuação em volume significativo.

Por fim, a base material incorporada pela MRV e RNI em Presidente Prudente e Ribeirão Preto nos auxilia na compreensão da produção das cidades na atualidade, uma vez que as estratégias econômicas e espaciais das empresas em escala nacional se articulam e refletem na escala local, sem desconsiderar sua importância. Assim, quando essas estratégias se alinham às reestruturações do Estado e aos mecanismos e operações dos demais capitais incorporadores, contribuem para a produção de cidades como plataformas de valorização do capital, isto é, cidades cada vez mais distantes dos valores de uso.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para dar início a elaboração de pontos gerais e conclusivos da dissertação, retomamos ao nosso objetivo geral: a compreensão das atuações dos grupos MRV e Rodobens (a partir da empresa RNI) na dinâmica imobiliária de duas cidades médias paulistas, sendo elas Presidente Prudente e Ribeirão Preto.

Com a exposição dos três capítulos e das principais argumentações, entendemos que as ações da MRV e RNI em Presidente Prudente e Ribeirão Preto não definem a dinâmica imobiliária dessas cidades, mas contribuem para as lógicas e estruturas já estabelecidas. Isso ocorre tanto pela articulação com agentes locais através da criação de SPEs, quanto pelo *modus operandi* das empresas.

O processo de aquisição de terrenos, contratação e lançamento de empreendimentos pela MRV e RNI em Ribeirão Preto e Presidente Prudente resulta de estratégias cuidadosamente planejadas tanto pelas empresas quanto pelos agentes locais envolvidos na dinâmica imobiliária de cada cidade. Observou-se que as estratégias de atuação dessas empresas são compatíveis com as lógicas de reprodução do capital incorporador, conforme definido por Smolka (1987) e Abramo (1989). Duas características principais podem ser destacadas nas estratégias da MRV e RNI em ambas as cidades: I) a busca pela constituição de *land bank* com o objetivo de planejar suas ações ao longo do tempo (Smolka, 1987; Abramo, 1989); II) o papel de coordenação em relação aos demais capitais que participam do processo de produção do ambiente construído (Abramo, 1989).

A obra seminal de Corrêa (1989) sobre os agentes produtores do espaço urbano nos permitiu compreender as categorias, articulações, ações e formas de atuação desses agentes. Concordamos também com Capel (2013), ao propor uma abordagem voltada para a Geografia dos agentes urbanizadores e construtores. Isso se deve ao fato de que, embora a ação concreta de um promotor imobiliário ocorra na escala local e da cidade, ele cada vez mais se articula com grupos e outros setores do capital que operam em múltiplas escalas (Barros, 2024). Assim, com o intuito de assimilar a complexificação dos agentes, propomos nesta dissertação a compreensão deles enquanto grupos econômicos do setor imobiliário.

A partir dos anos 2000, as empresas construtoras e incorporadoras no Brasil foram paulatinamente favorecidas por novos mecanismos regulatórios e institucionais, o que

contribuiu para sua atuação no setor de produção de habitação para faixas de renda baixa. Esse movimento culminou na reorganização dessas empresas através da formação de grupos econômicos, muitos deles de capital aberto na bolsa de valores. Esses grupos passaram a participar ativamente das lógicas e dinâmicas do espaço urbano conforme suas estratégias econômicas e espaciais.

Com isso em vista, o enfoque no papel dos grupos econômicos como agentes produtores de habitação e, conseqüentemente, do espaço urbano, contribui significativamente para a compreensão das dinâmicas do setor imobiliário. Esses grupos possuem a capacidade singular de não apenas aproveitar as fronteiras econômicas que emergem espontaneamente como resultado da ação descentralizada de agentes privados ou da intervenção coordenada do poder público, mas também de criar novas fronteiras de valorização através da mobilização de grandes volumes de capital captados, em parte, no mercado financeiro (Sanfelici, 2016).

Ao analisarmos no capítulo 1 os casos específicos dos grupos MRV e Rodobens, especialmente por meio de suas dimensões econômicas e espaciais, observamos a complexidade e a articulação de suas ações. A constituição do grupo permitiu à MRV diversificar suas atividades no setor imobiliário, enquanto possibilitou à Rodobens, anteriormente focada no mercado automobilístico, iniciar sua participação no setor imobiliário com a RNI. Para garantir a consolidação como grupo econômico, ambas criaram um banco, abriram capital na bolsa de valores, se integraram ao PMCMV, expandiram para novas cidades com características particulares e contornos distintos em decorrência das especificidades do imóvel enquanto mercadoria. O poder desses grupos advém do controle do espaço, do terreno e de suas finalidades, o que inclui a composição de um estoque de terrenos e a produção de habitação.

No capítulo dois, iniciamos a investigação das atuações das empresas MRV e RNI, pertencentes aos grupos (MRV e Rodobens) nas cidades de Presidente Prudente-SP e Ribeirão Preto-SP, especialmente em relação aos seus bancos de terrenos utilizados e à localização de seus empreendimentos e, nesse sentido, destacamos a importância da construção de um procedimento metodológico.

O procedimento consistiu na realização de visitas aos Cartórios de Registro de Imóveis de ambas as cidades para consultar as matrículas dos empreendimentos incorporados pela MRV e RNI. Essas consultas permitiram a coleta de informações

detalhadas, incluindo o antigo proprietário do terreno, o responsável pela aquisição, o ano da compra, a área e o preço pago por metro quadrado.

Dessa forma, o levantamento documental realizado por meio das visitas aos cartórios revelou-se um sustentáculo significativo para a pesquisa. Quando articulado com outros elementos, como trabalhos de campo, dados econômicos e financeiros das empresas, e informações particulares sobre as cidades, evidenciou-se que as visitas aos cartórios constituem um recurso metodológico essencial para a produção de estudos sobre os agentes produtores do espaço urbano.

Ressaltamos ainda que a continuidade de investigações dessa natureza deve ampliar o escopo de análise, visto que, por meio do levantamento dos CNPJs associados aos grupos econômicos, é possível coletar informações tanto das matrículas dos empreendimentos já produzidos quanto dos terrenos ainda em estoque. Dessa forma, quanto mais os cartórios de registro de imóveis permitirem o acesso às informações, mais detalhes poderemos obter sobre os empreendimentos e *land bank*. Este é, portanto, um caminho viável e necessário para investigações no âmbito da Geografia Urbana e Econômica.

No mesmo sentido de questão relevante que merece continuidade de análise é o aprofundamento das condições concretas em que se realizam as engrenagens da máquina do crescimento urbano na realidade brasileira. Esse aprofundamento pode e deve explorar os entrelaçamentos diretos e indiretos entre as empresas analisadas, os proprietários de terra e até mesmo segmentos do poder político local, para a compreensão das inter-relações presentes na produção do ambiente urbano construído, como sugerido por alguns exemplos explicitados no capítulo 2, por meio das SPEs.

Delimitar os grupos econômicos como tema de pesquisa também pressupõe um debate escalar, à medida que as alterações nas estratégias dos grupos fomentam articulações em diversas escalas. A estrutura da dissertação foi construída para enfatizar a importância dessa articulação.

No capítulo um, abordamos a trajetória econômica e espacial da MRV e RNI, analisando como se consolidou a atuação de ambos em escala nacional e internacional. O capítulo dois foca na escala local, explorando como as atividades de cada empresa se desenvolveram nas duas cidades estudadas, destacando as particularidades e singularidades de cada caso. Por sua vez, o capítulo três se concentrou nas convergências

e divergências das atuações em Presidente Prudente e Ribeirão Preto, especialmente nas dimensões espaciais e econômicas.

Com isso em vista, foi possível analisar que a MRV e a RNI articulam suas estratégias em escala nacional com as operações em escala local. Como apontado no capítulo 3, a decisão de compra dos terrenos e a contratação/lançamento dos empreendimentos são influenciadas pelo contexto econômico e financeiro das empresas e consequentemente dos grupos econômicos que pertencem. No entanto, para que a compra dos terrenos e o subsequente lançamento dos empreendimentos ocorram, são consideradas as condições específicas de cada cidade. Esses fatores incluem a dinâmica imobiliária local, os agentes locais, a disponibilidade e o preço dos terrenos, a demanda habitacional e as políticas urbanísticas locais. Todos esses elementos são determinantes para as operações das empresas nas cidades.

Embora as decisões sejam moldadas por seus contextos econômicos e financeiros, a implementação dos empreendimentos depende de fatores específicos de cada cidade. Isso enfatiza a complexidade e a necessidade de uma abordagem multiescalar na análise das operações de grandes grupos econômicos no setor imobiliário.

Referências Bibliográficas

AALBERS, M. B. 'Corporate Financialization'. In Castree, N. (ed) **The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology**, Oxford, Wiley, 2014.

ABRAMO, P. A dinâmica imobiliária. Elementos para o entendimento da espacialidade urbana. **Cadernos IPPUR**, Rio de Janeiro, Ano III, Nº especial, 1989.

ABREU, M.A de. Diferenciando o espaço e produzindo cidades: lógicas e agentes da produção do espaço urbano em Ribeirão Preto/SP e Londrina/PR. 2014. 172 f. **Dissertação (mestrado em Geografia)** - Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia, 2014.

ARRETCHE, M. T.S. Política habitacional entre 1986 e 1994. In: ARRETCHE, M. T. S. e RODRIGUEZ, V. (Org.). **Descentralização das políticas sociais no Estado de São Paulo**. São Paulo/Brasília: FUNDAP/FAPESP/IPEA, 1998. P. 104-131

BARCELLA, B.L.S. O mercado fundiário em Ribeirão Preto/SP: processos e agentes, preços e localizações. **Caminhos de Geografia**, v. 18, n. 62, p. 161-173, 2017.

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

_____. Confluências e contradições entre Estado e mercado no desenvolvimento da securitização imobiliária no Brasil: a captura do fundo público como estratégia de estruturação do nexos financeiro-imobiliário. **Espaço e Economia. Revista brasileira de geografia econômica**, n. 24, 2022.

BARCELLA, B.L.S; MELAZZO, E.S. Expansão urbana e dinâmica imobiliária: comparando as estratégias fundiárias dos agentes imobiliários em cidades médias. **Sociedade & Natureza**, v. 32, p. 100-115, 2022.

BARROS, S.F.S. Portos secos e cidades: tramas escalares e dinâmicas espaciais. Orientador: Everaldo Santos Melazzo. 2024. 246 f. **Tese (Doutorado em Geografia)** - Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2024.

BRENNER, N. Glocalization as a state spatial strategy. **Remaking the global economy**, p. 111-124, 2003.

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

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

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

BONDUKI, N. Do projeto Moradia ao Programa Minha Casa Minha Vida. **Revista Teoria e Debate**. São Paulo, 2009, n. 82, p. 8-14.

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

CAPEL, et al. El uso de Google Earth para el estudio de la morfología de las ciudades. I, Alcances y limitaciones. **Ar@cne. Revista electrónica de recursos en Internet sobre Geografía y Ciencias Sociales**, 2007.

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

CARVALHO, M. C. Diferenciação e desigualdade socioespacial: a mobilidade residencial das famílias de baixa renda no Programa Minha Casa Minha Vida. 2020. 165f. **Tese (Doutorado em Geografia)** - Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia, Presidente Prudente, 2020.

CORRÊA, R.L. **O Espaço Urbano**. São Paulo: Ática, 1989.

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

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

CORREIA, E.S. A diferenciação socioespacial no urbano-regional das cidades médias. Chapecó/SC. Maringá/PR. Presidente Prudente/SP. Ribeirão Preto/SP. 2023. **Trabalho de Conclusão de Curso**. Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia, Presidente Prudente, 2023.

COSTILHAS, T.M. A produção do espaço e o mercado de terras urbanas em Presidente Prudente/SP-1995 a 2022. 2023.

DAL POZZO, C. F. **Fragmentação socioespacial em cidades médias paulistas: Os territórios do consumo segmentado de Ribeirão Preto e Presidente Prudente**. 2015. 400 f. Tese (Doutorado) - Curso de Geografia, Geografia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2015.

DE AGUIAR, M.O.S; GARCIA, T.B; ZAMBONI, D.P. A produção das incorporadoras na política habitacional brasileira (2009-2020): empreendimentos residenciais de larga escala e o caso de Ribeirão Preto (SP), ENANPUR, 2023.

Inteligência em vendas B2B - Econodata. Disponível em: <<https://econodata.com.br/>>. Acesso em: 16 mai. 2024.

Empresas Listadas | B3. Disponível em: <https://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm>. Acesso em: 17 junho. 2023.

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

FERNANDES, S.A. **Políticas habitacionais em Presidente Prudente**. In: SPOSITO, M.E.B. (Org.) Textos e contextos para a leitura geográfica de uma cidade média. Presidente Prudente: Pós-graduação em Geografia da FCT/UNESP -GASPERR, 2001, p. 157-182.

FIGUEIRA, T. M. B. Produção social da cidade contemporânea – Análise dos condomínios urbanísticos e loteamentos fechados de alto padrão do subsetor sul de Ribeirão Preto/SP. **Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo)**. Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos. Universidade de São Paulo. São Carlos, 198f, 2013.

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

_____. **Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil**. (2011) Tese de Doutorado (Doutorado em Desenvolvimento Econômico), Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2011.

GARCIA, Valeria Eugenia. Do Santo? Ou de quem... Ribeirão Preto: gênese da cidade mercadoria. **Tese (Doutorado do Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo e Área de Concentração em Teoria e História da Arquitetura e do Urbanismo)**. Instituto de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo, 2013.

GONÇALVES, R. Grupos econômicos: uma análise conceitual e teórica. **Revista Brasileira de Economia**, v. 45, n. 4, p. 491-518, 1991.

HARVEY. D. **A Justiça Social e a Cidade**. São Paulo: Hucitec, 1980.

HIDALGO, R. De los pequeños condominios a la ciudad vallada: las urbanizaciones cerradas y la nueva geografía social en Santiago de Chile (1990-2000). **Eure (Santiago)**, v. 30, n. 91, p. 29-52, 2004.

HONDA, S.C.A.L. Política habitacional de baixa renda e a atuação do capital privado: o Programa de Arrendamento Residencial em Presidente Prudente (SP). **urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana**, v. 5, p. 107-117, 2013.

Inter. Disponível em: <<https://inter.co/>>. Acesso em: 27 out. 2022.

L4591. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm>. Acesso em: 03 dez. 2022.

LENCIONI, S. A metamorfose de São Paulo: o anúncio de um novo mundo de aglomerações difusas. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, n. 120, p. 133-148, 2011.

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

MARICATO, E. **Política habitacional no regime militar**. Petrópolis: Vozes, 1987.

_____. Por um novo enfoque teórico na pesquisa sobre habitação. **Cadernos metrópole**, n. 21, 2009.

_____. **O impasse da política urbana no Brasil**. Petrópolis: Vozes, 2011.

MARQUES, E. De volta às capitais para melhor entender as políticas urbanas. **Novos Estudos - Cebrap**, [S.L.], v. 35, n. 02, p. 14-33, jul. 2016.

MELAZZO, Everaldo Santos. Mercado Imobiliário, expansão territorial e transformações intraurbanas: o caso de Presidente Prudente-SP/1975- 1990. 1993. **Dissertação de Mestrado (Mestrado em Economia)** - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

_____. Estratégias fundiárias e dinâmicas imobiliárias do capital financeirizado no Brasil (landing strategies and financial dynamics of Brazil's real estate). **Mercator**, v. 12, n. 2, p. 29 a 40-29 a 40, 2013.

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

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

MESSIAS, S. A.; GÓES, E. M. Novas práticas de consumo em espaços residenciais fechados de Presidente Prudente/SP: mudanças e permanências na produção do espaço urbano. **Geografia em Atos** (Online), Presidente Prudente, v. 6, p. 1–24, 2022. DOI: 10.35416/geoatos.2022.8930. Disponível em: <https://revista.fct.unesp.br/index.php/geografiaematos/article/view/8930>. Acesso em: 20 jun. 2024.

MIOTO, B.T; PENHA FILHO, C.A. Crise econômica e o setor imobiliário no Brasil: um olhar a partir da dinâmica das maiores empresas de capital aberto (Cyrela, PDG, Gafisa e MRV). **Financeirização e estudos urbanos na América Latina**. Rio de Janeiro, **Letra Capital**, p. 29-59, 2019.

MRV. **MRV**. Disponível em: <<https://www.mrv.com.br/institucional/pt/a-mrv/historia>>. Acesso em: 26 nov. 2022.

PAIVA, C.C. A diáspora do capital imobiliário, sua dinâmica de valorização e a cidade no capitalismo contemporâneo: a irracionalidade em processo. (2007). **Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico)**, Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2007.

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

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

PORTUGAL, J. P. Grupos econômicos: expressão institucional da unidade empresarial contemporânea. São Paulo: FUNDAP/IESP, 1994.

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

Resia. Disponível em: <<https://www.liveresia.com/>>. Acesso em: 27 nov. 2022.

ROYER, L. **Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas**. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo), Universidade de São Paulo, 2009.

RUFINO, B. Grandes grupos econômicos na produção do espaço: um olhar sobre a atuação imobiliária do Grupo Votorantim. In: OLIVEIRA, F. G.; OLIVEIRA, L. D.; TUNES, R. H.; PESSANHA, R. M. (Orgs) **Espaço e Economia: Geografia econômica e a economia política**. Rio de Janeiro: Editora Consequência, 2019, pp. 353-384.

ROLNIK, R. Guerra dos Lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças. São Paulo: Ed. **Boitempo**, 2015.

SANFELICI, D.M. **A metrópole sob o ritmo das finanças: implicações socioespaciais da expansão imobiliária no Brasil**. 2013. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

_____. Centralização do capital no setor imobiliário e reconfiguração das metrópoles. **Mercator**, v. 15, n. 2, p. 1–21, 2016.

SANTORO, P.F; ROLNIK, R. Novas frentes de expansão do complexo imobiliário-financeiro em São Paulo. *Cadernos Metrópole*, v. 19, p. 407-431, 2017. NTOS, D. B. **O papel da COHAB- RP na produção do espaço urbano em Ribeirão Preto**. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Teoria e História da Arquitetura e Urbanismo – Instituto de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Carlos, 172f, 2017.

SANTOS, L.B. **Reestruturação, internacionalização e novos territórios de acumulação do Grupo Votorantim**. 2008. 281 f. Dissertação (mestrado) - Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia, 2008.

SHIMBO, L.Z. **Habitação social, habitação de mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro** . 2010. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

_____. Sobre os capitais que produzem habitação no Brasil. **Novos estudos CEBRAP**, v. 35, p. 119-133, 2016.

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

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

SILGUEIRO, F.C.A. Presidente Prudente/SP-100 anos: Uma análise no espaço-tempo a partir da política Habitacional. **Geografia em Atos (Online)**, v. 1, n. 5, p. 21-21, 2017.

SILVA, R.B. A segregação socioespacial urbana em Presidente Prudente/SP. In: **Revista da Católica**, Uberlândia, v. 1, n. 2, p. 81-104, 2009.

SOBARZO, O. Os espaços da sociabilidade segmentada: a produção do espaço público em Presidente Prudente. 2004. 224f. **Tese (Doutorado em Geografia)** - Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2004.

SPOSITO, M.E.B. O chão em Presidente Prudente: a lógica da expansão territorial urbana. 1983. **Dissertação de Mestrado (Mestrado em Geografia)** - Instituto de Geociências e Ciências Exatas, Universidade Estadual Paulista, Rio Claro, São Paulo.

_____. O chão em pedaços: urbanização, economia e cidades no Estado de São Paulo. (2004). **Tese (Livre Docência)**. Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2004.

_____. **Oportunidades e desafios da pesquisa urbana comparada**. In: FIRKOWSKI, Olga et al. (Org.). Estudos urbanos comparados: oportunidades e desafios da pesquisa urbana comparada. 1a.ed.San Miguel de Tucumán: Universidad Nacional de Tucumán, 2016, v., p. 25-60.

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

VALDÉS, E. LOS ESPACIOS RESIDENCIALES EMERGENTES:¿ VALOR DE USO, VALOR DE CAMBIO Y VALOR SIGNO?. **Anais do X Encontro de Geografos da America Latina**, p. 15984-15996, 2005.

VILLA, S.B. **Morar em apartamentos: a produção dos espaços privados e semi-privados nos edifícios ofertados pelo mercado imobiliário no século XXI em São Paulo e seus impactos na cidade de Ribeirão Preto. Critérios para avaliação pós-ocupação**. 2008. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

WISSENBACH, T.C. **A cidade e o mercado imobiliário: uma análise da incorporação residencial paulistana entre 1992 e 2007**. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008

ZAMBONI, D. P. **A territorialidade do capital: da fazenda ao condomínio, desenhando a cidade**. Tese (Doutorado em Gestão e Planejamento Territorial). Universidade Federal do ABC. 2018.

ANEXO 1

- **Trabalhos de campo voltados ao levantamento documental**

Durante a primeira visita ao 1º Cartório de Registro de Imóveis em Presidente Prudente, fomos aconselhados pelos funcionários a requisitar as informações das matrículas por *e-mail*. No entanto, não recebemos respostas por essa via e, como resultado, entramos em contato por telefone. Durante a ligação, foi informado que os dados seriam fornecidos mediante a apresentação de uma documentação assinada pelo orientador. Após a elaboração e envio dessa documentação por e-mail, recebemos uma resposta contendo todas as informações de matrícula solicitadas.

Por sua vez, a ida ao 2º Cartório de Registro de Imóveis de Presidente Prudente não nos exigiu documentação assinada pelo orientador e os dados foram disponibilizados no mesmo dia através da busca verbal das matrículas dos empreendimentos. Vale destacar que nos dois Cartórios de Presidente Prudente não nos foram cobradas taxas pelo serviço prestado.

Em Ribeirão Preto, a coleta de dados apresentou semelhanças e diferenças em comparação ao caso de Presidente Prudente. No 1º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto, as informações foram enviadas por *e-mail* em um prazo de sete dias úteis. Já no 2º Cartório de Registro de Imóveis da mesma cidade, as informações foram obtidas por busca verbal, uma vez que não aceitaram o envio por *e-mail*. Em ambos os cartórios, foi aplicada uma taxa de R\$ 6,79 por cada consulta.

De modo geral, o objetivo principal da coleta de dados nos Cartórios foi compreender a trajetória fundiária das incorporações imobiliárias de cada empresa. Isso possibilitou estabelecer relações entre as empresas e os proprietários locais, formas de articulação e entrada no mercado local, bem como os dados sobre os responsáveis pela compra do terreno que nem sempre são as próprias incorporadoras, evidenciando a existência de permutas ou Sociedades de Propósito Específico (SPE). Também foram coletados dados referentes ao preço, área total e ano da compra dos terrenos que podem estar ligados às estratégias de atuação, principalmente em relação a padronização da construção e formação de *land banks*.

ANEXO 2

MRV

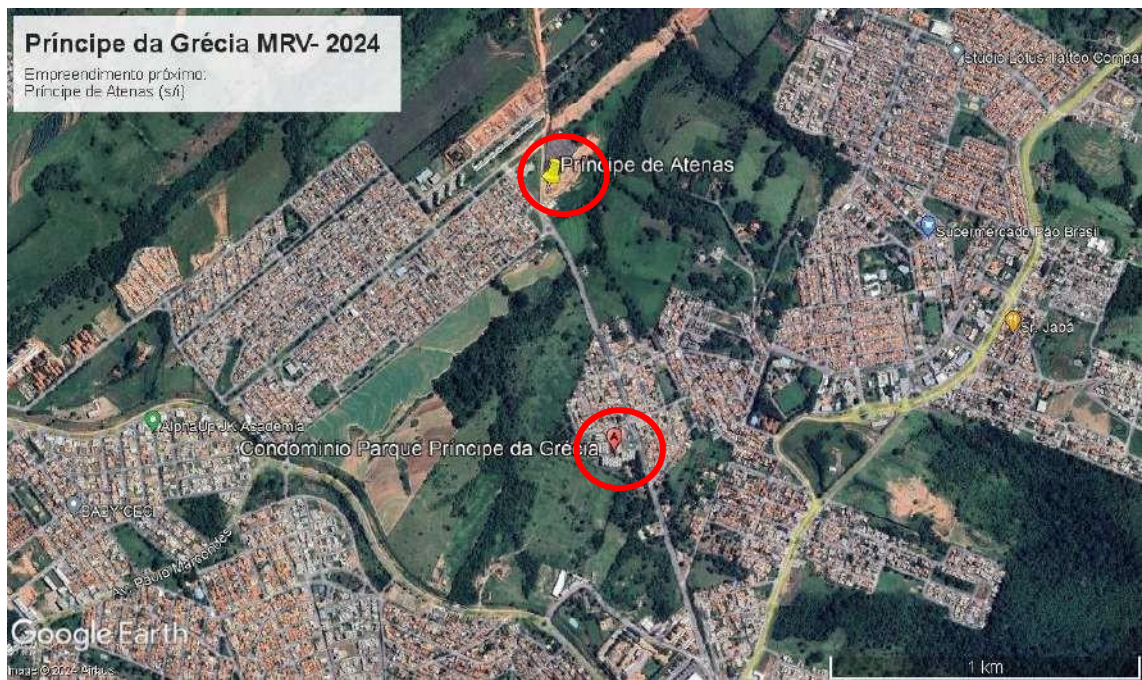
Presidente Prudente

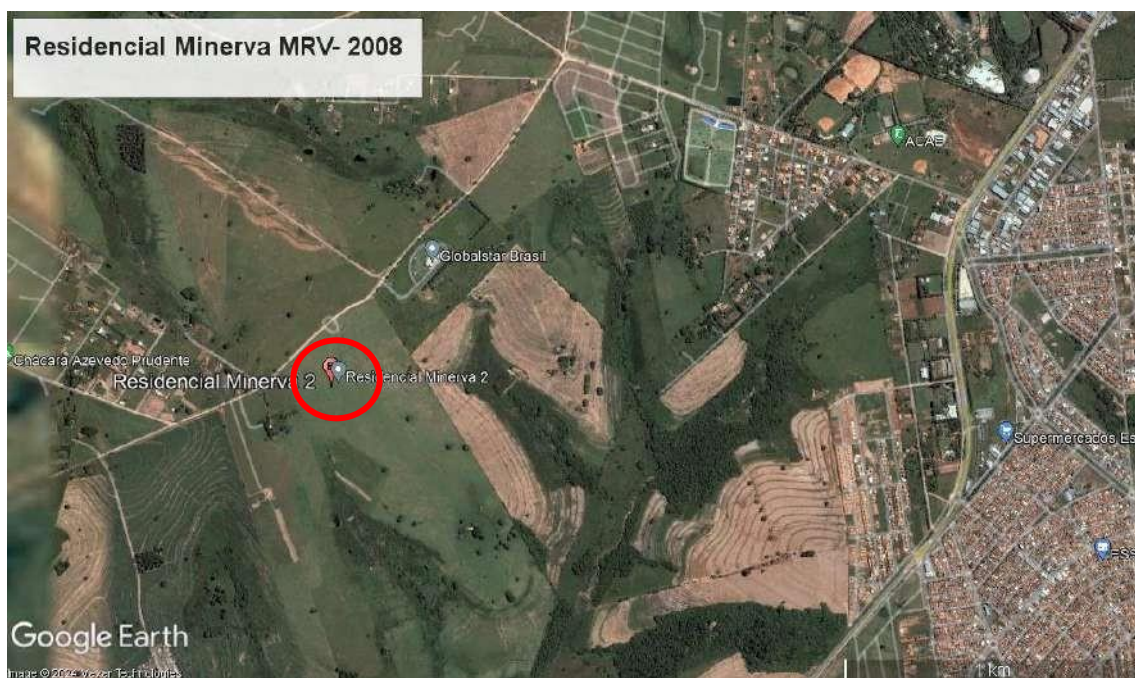
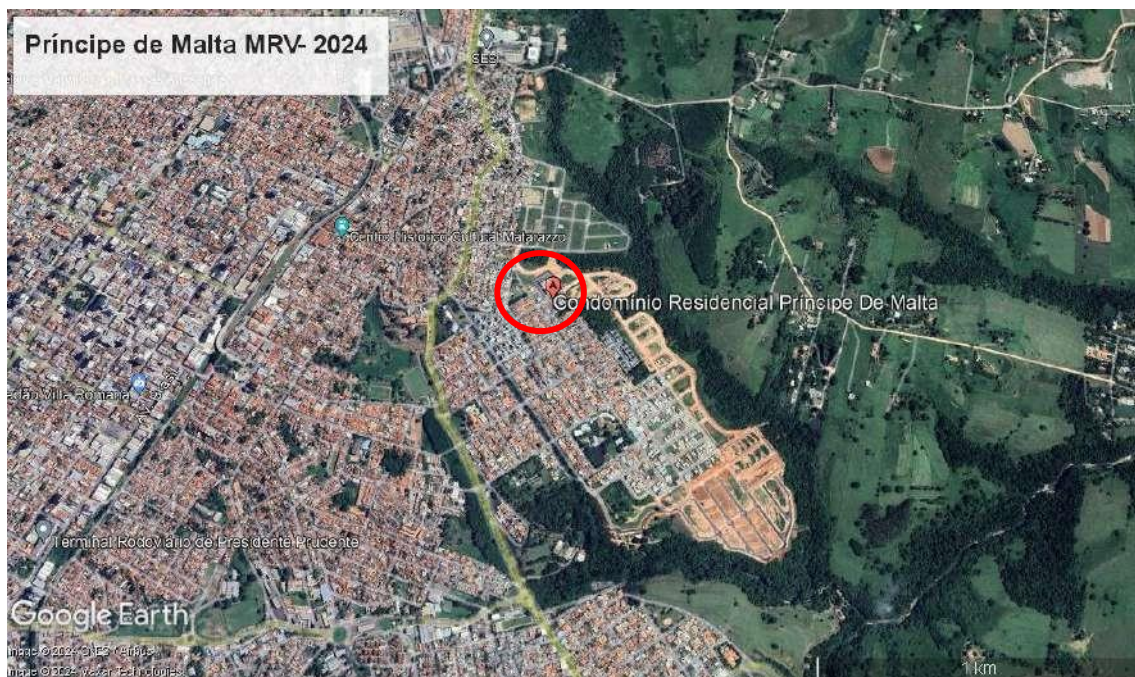
2 0 0 8 - 2 0 2 4





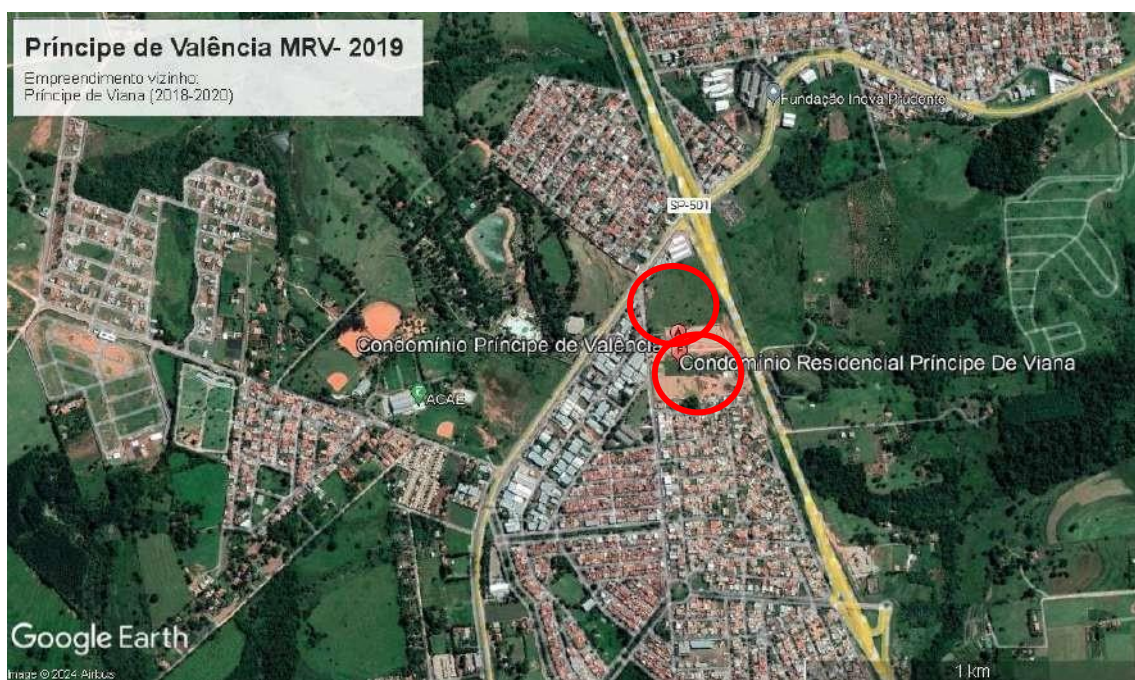












MRV

Ribeirão Preto

2 0 0 7 - 2 0 2 4







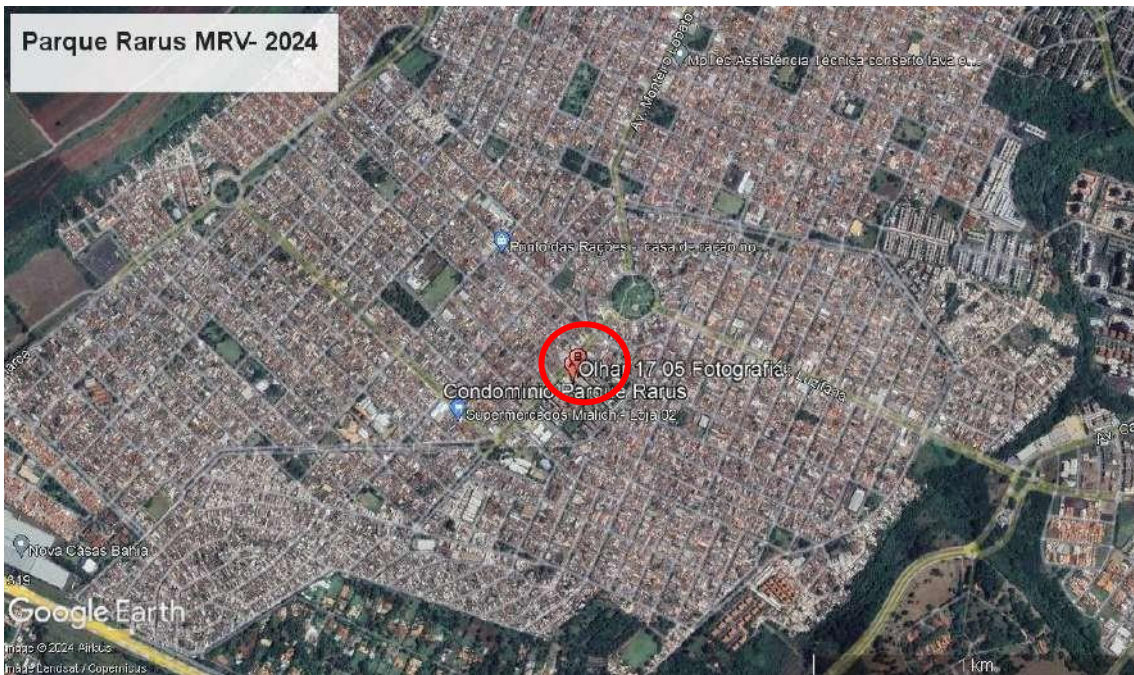












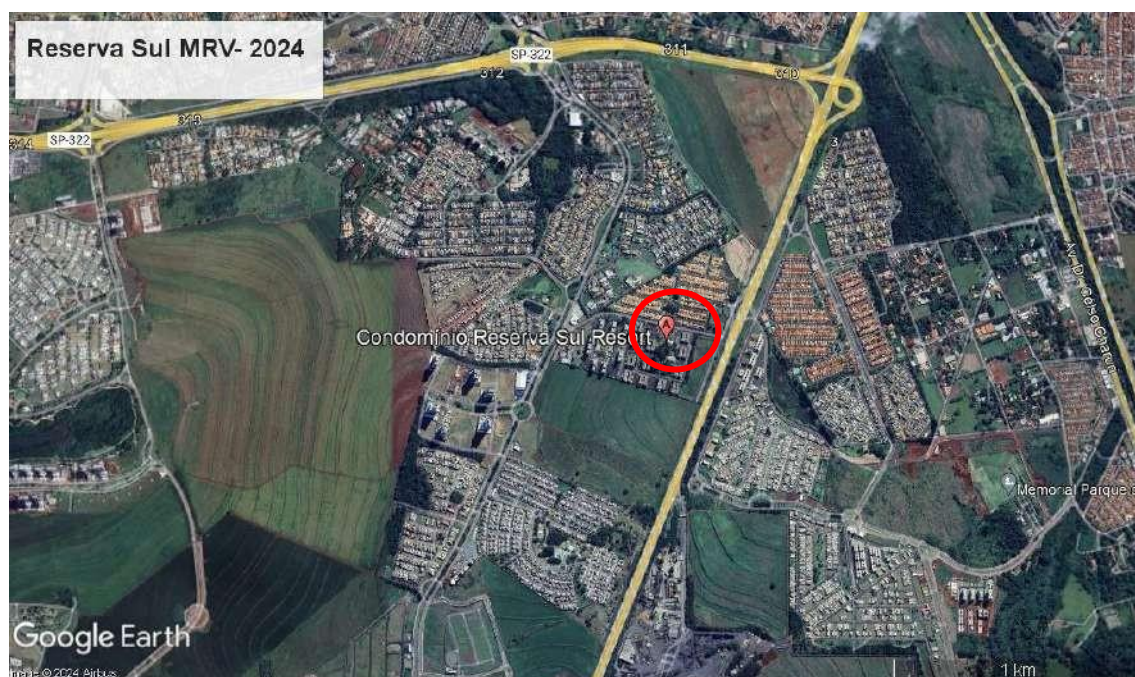
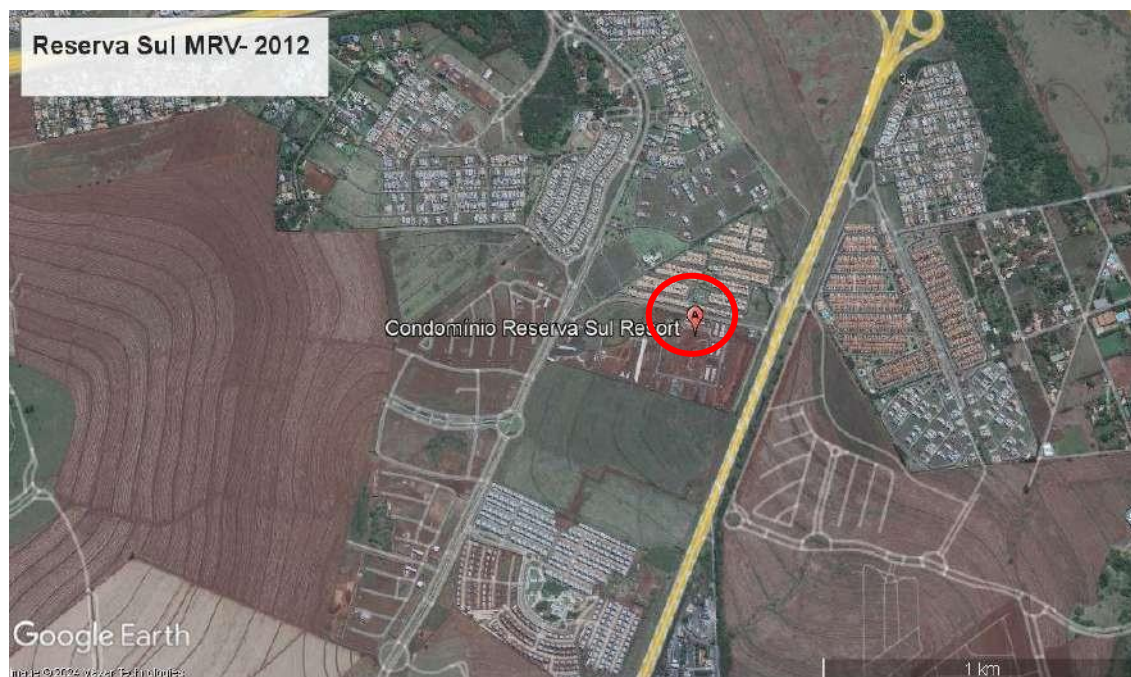










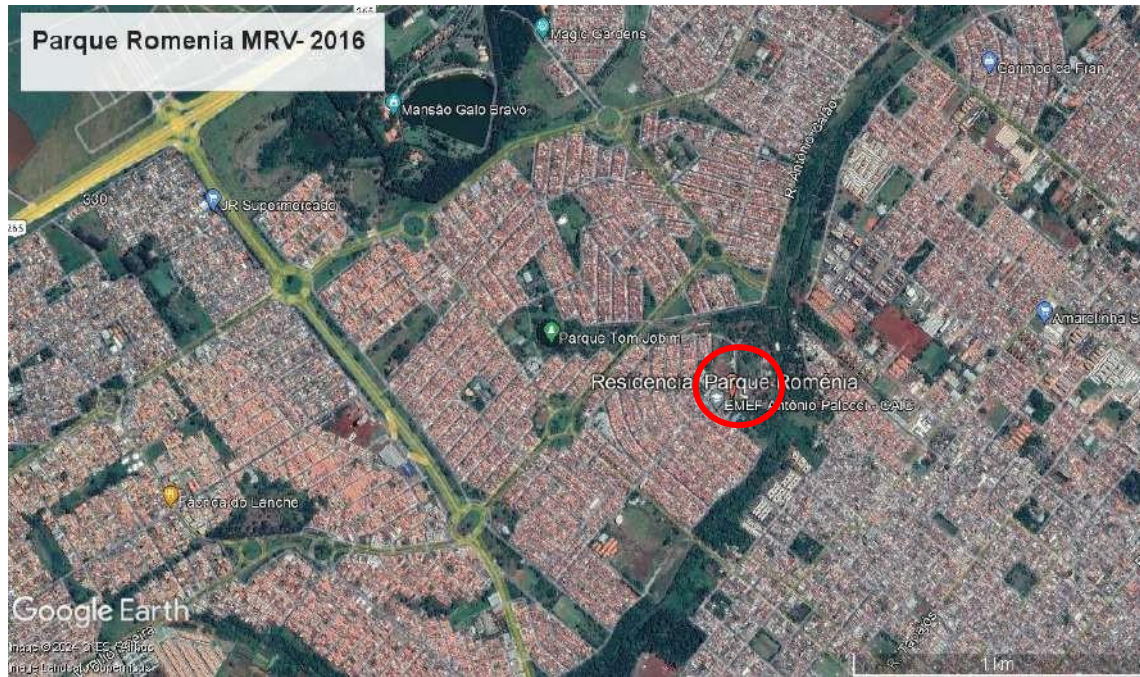




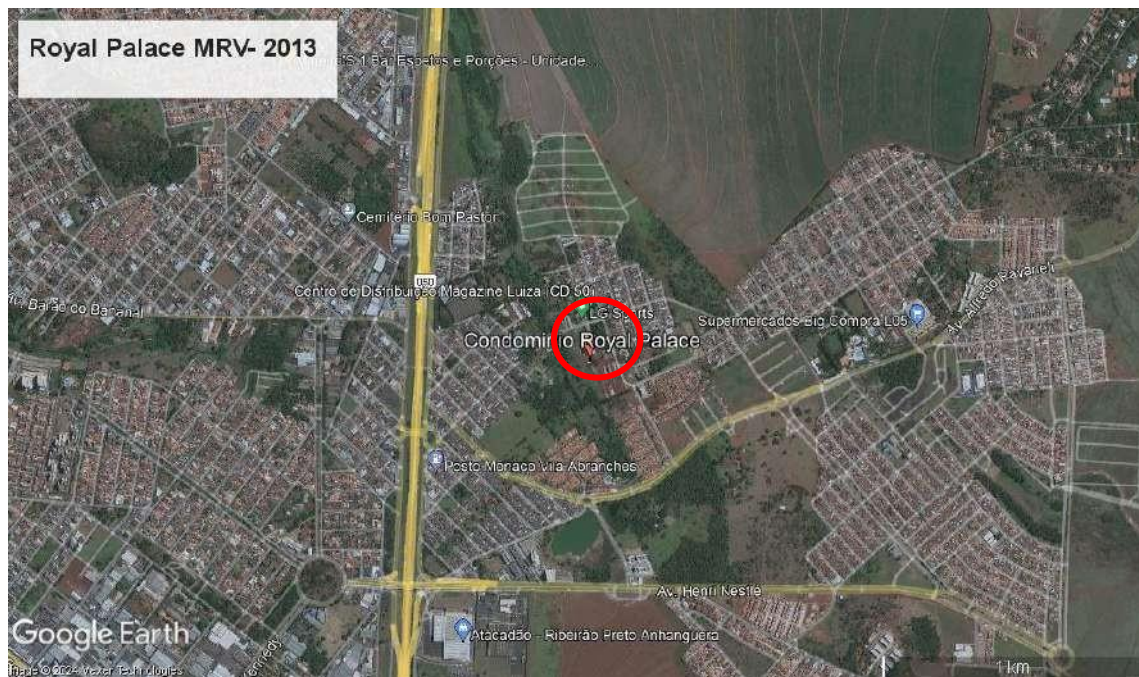
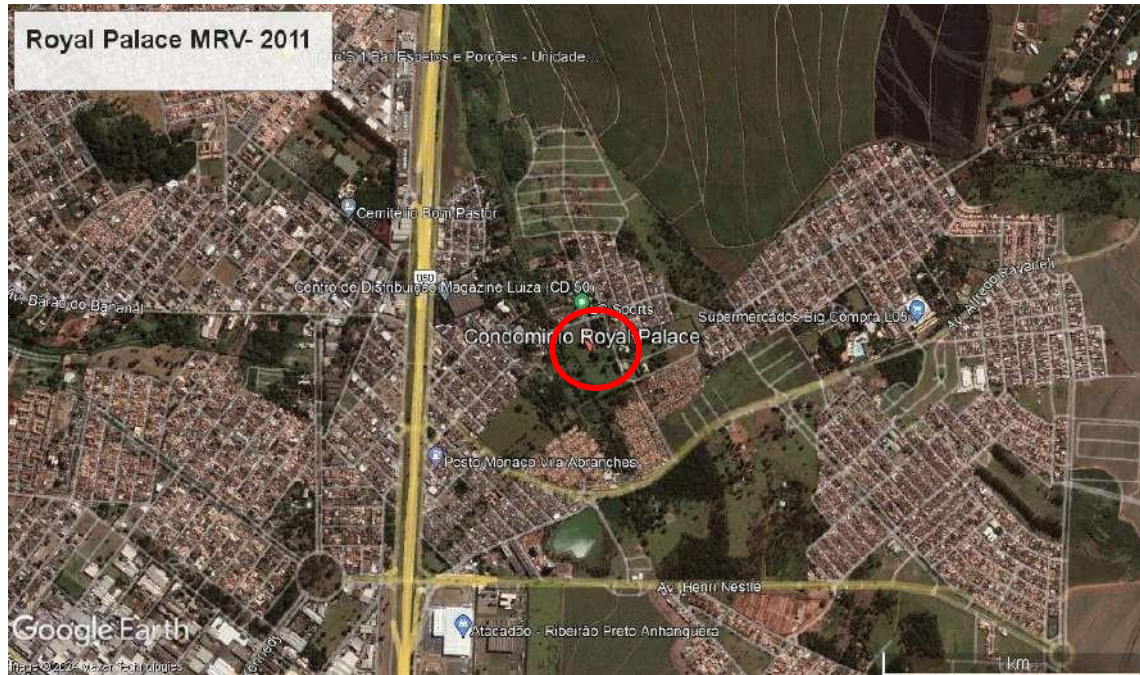


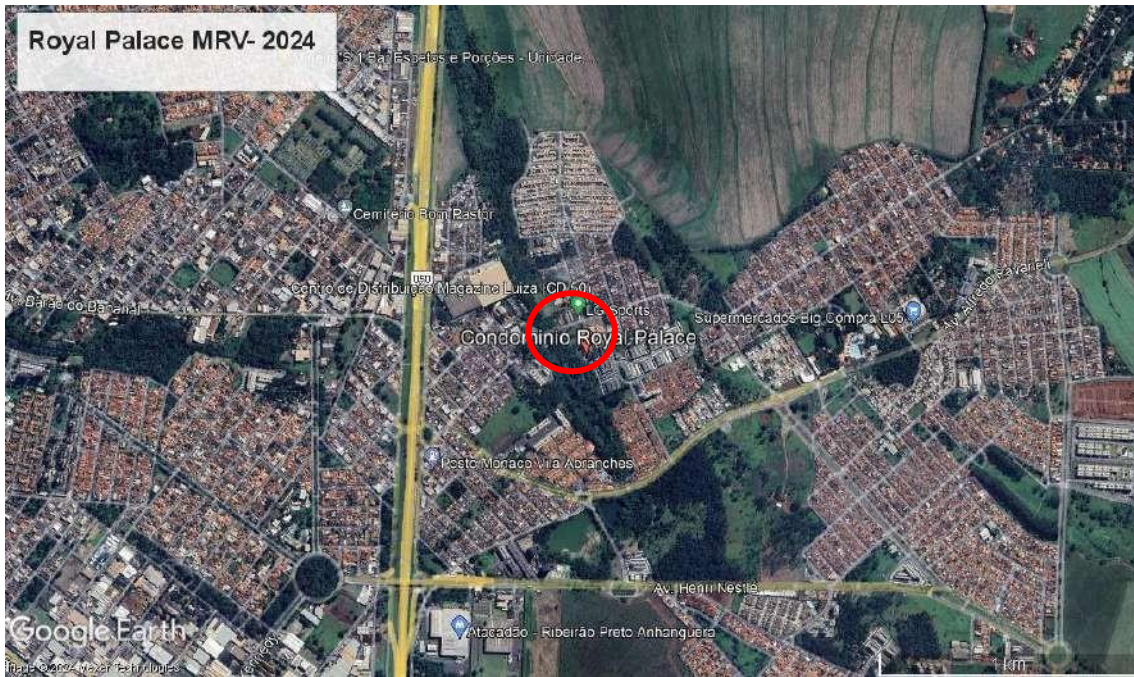










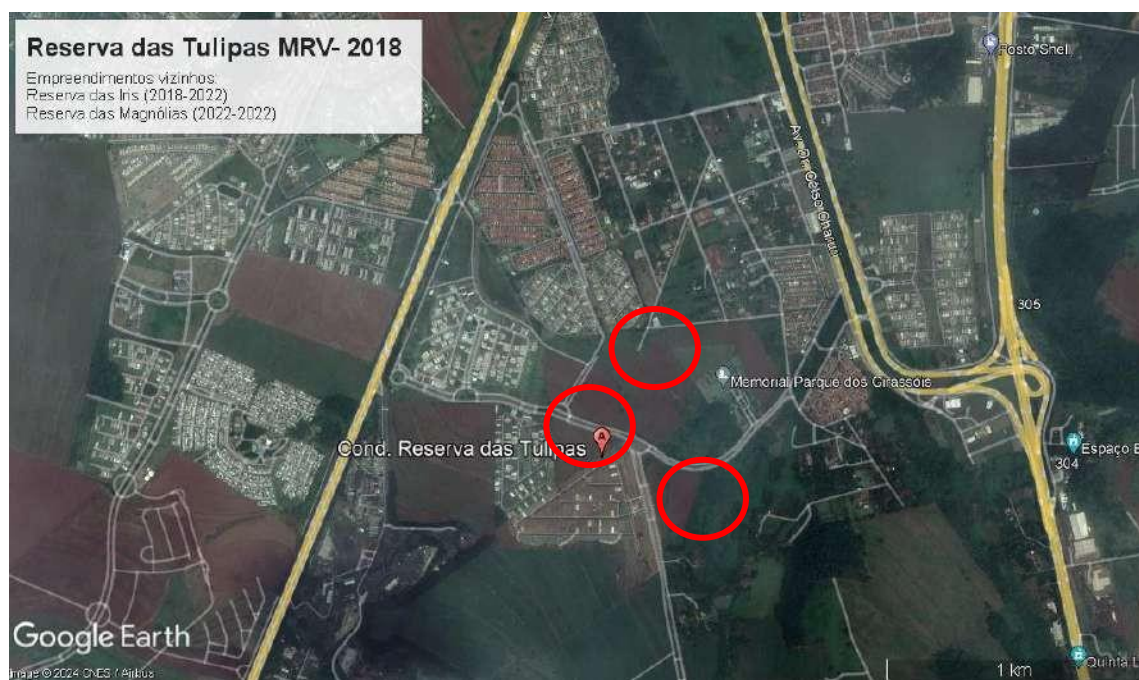














RNI

Presidente Prudente

2 0 0 3 - 2 0 2 4



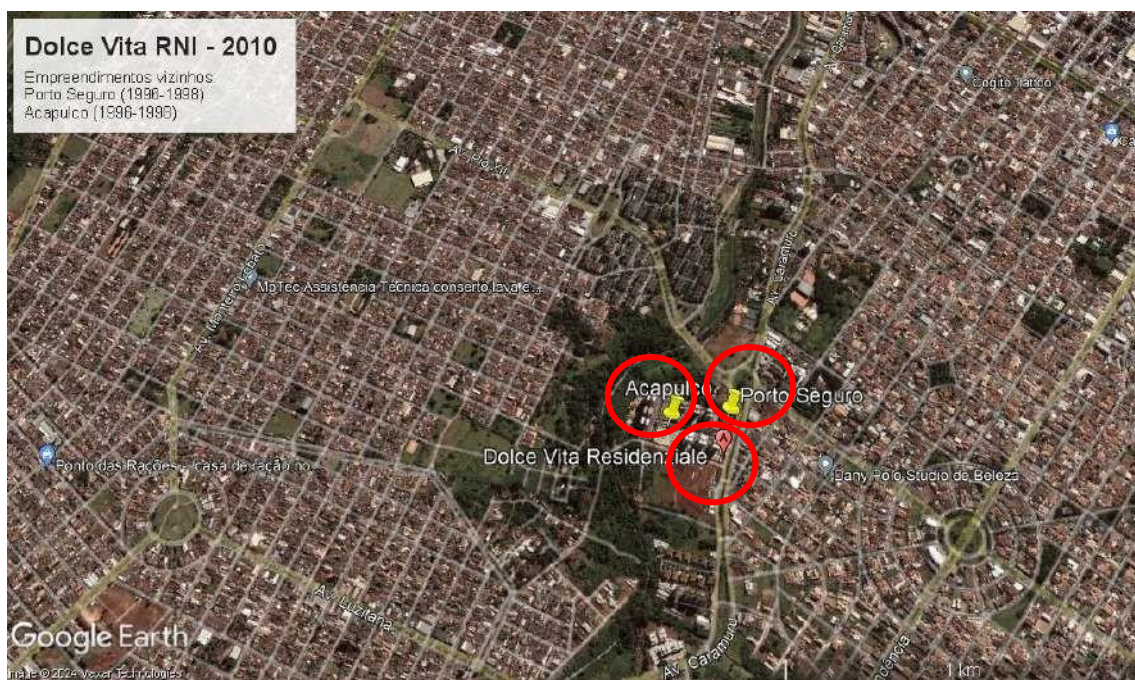


RNI

Ribeirão Preto

1 9 9 6 - 2 0 2 4





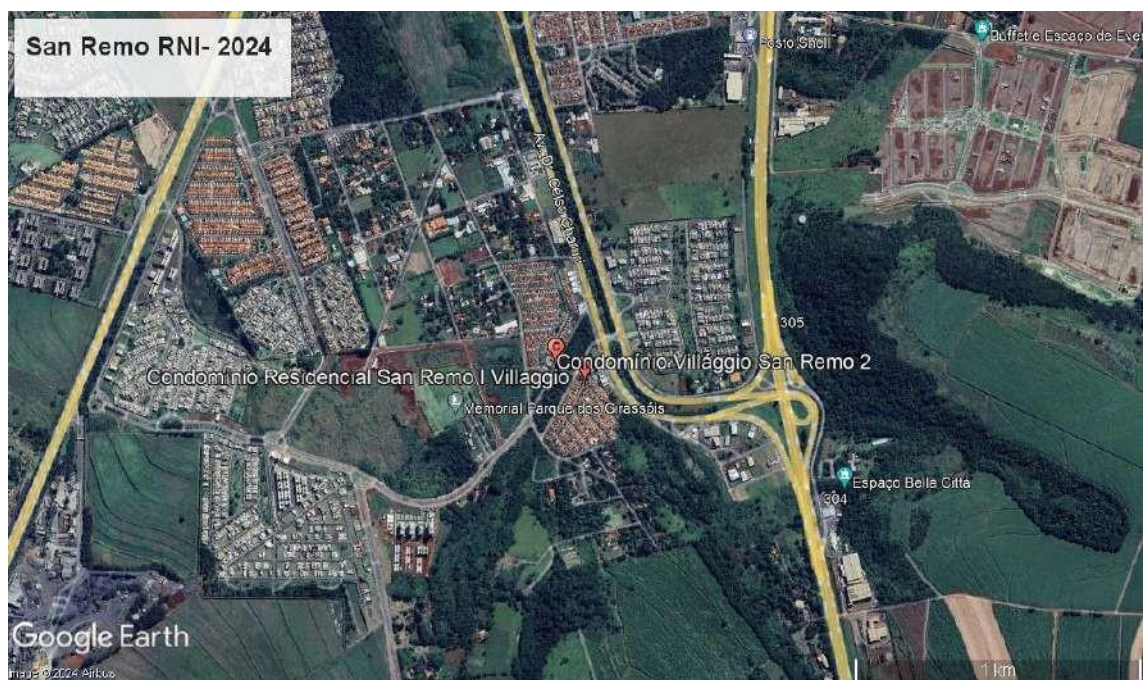
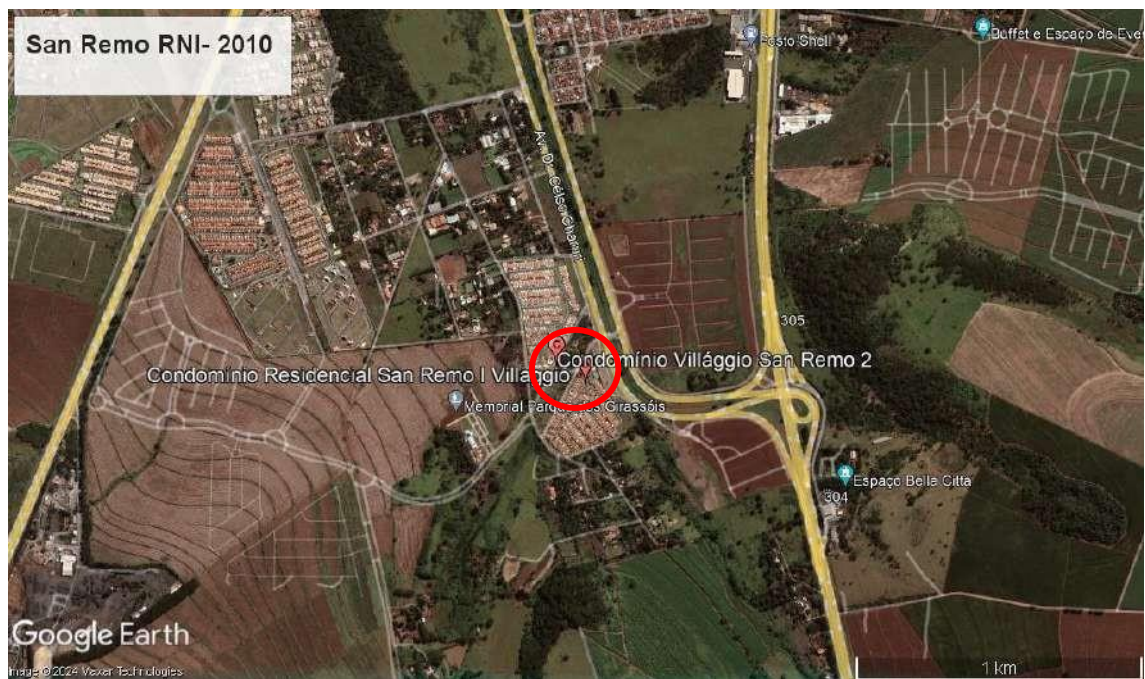






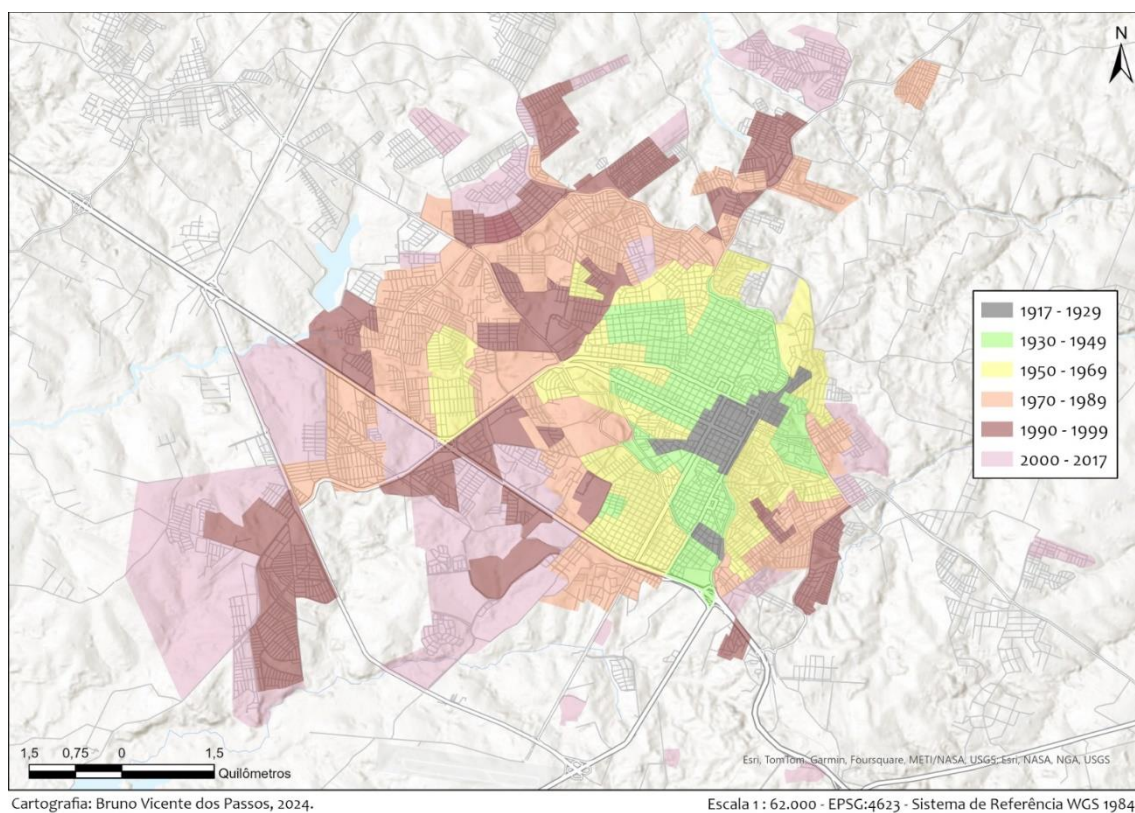






ANEXO 3

MAPA DE EXPANSÃO DE PRESIDENTE PRUDENTE (1917-2017)



Fonte: Passos, 2024.