

U. F. R. J.
BIBLIOTECA
URBANO

PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E USO DO SOLO URBANO:
ESTUDO DAS RELAÇÕES ENTRE CAPITAL E PRO-
PRIEDADE FUNDIÁRIA NA ESTRUTURAÇÃO DA CI-
DADE DO RIO DE JANEIRO.

RELATÓRIO PARCIAL-VERSÃO PRELIMINAR
VOLUME III

1987



ÍNDICE - VOLUME III

PEQUENA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA - SUBÚRBIOS

Mauro Kleiman

	PÁG.
1. Introdução	III.2
2. Recorte Geográfico	III.4
3. O Contexto da Atuação dos Pequenos Promotores O Mercado Imobiliário da Zona Leopoldina/Iraja	III.10
4. Formas de Atuação dos Pequenos Promotores Imobiliários Cinco Casos Escolhidos	III.41
4.1. Delimitação dos Cinco Casos Escolhidos	III.42
4.2. Os Casos	III.49
. Caso nº 1 - "Atirador" pessoa física	III.49
. Caso nº 2 - "Atirador" com atividade fora do setor	III.53
. Caso nº 3 - Pequeno promotor que permanece pequeno	III.56
. Caso nº 4 - Pequeno que passa de pessoa física para empresa	III.63
. Caso nº 5 - Pequeno promotor em crescimento	III.66
4.3. Análise das formas de atuação dos pequenos promotores imobiliários	III.73
5. Anexo Entrevistas	III.104
6. Anexo Tabelas	III.175

Rel
n. 27
v. 3

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
BIBLIOTECA
Data: 03 / 05 / 1997
Nº Registro: 079012-5

A PRODUÇÃO DE LOTEAMENTOS NA ZONA OESTE

Luciana Correa do Lago

Eduardo G. Carvalho

Introdução	III.207
1. Produção por Período	III.211
2. Produção por Década	III.213
3. Loteamentos Regulares e Irregulares	III.214
4. Loteamentos Particulares e de Empresa	III.217
5. A Produção Regular-Irregular face a Produção Particular-Empresa	III.218
Tabelas	III.245
Listagem das Empresas Estudadas	III.246

PERFIL DAS EMPRESAS IMOBILIÁRIAS OU NÃO, QUE ATUARAM NO RIO DE JANEIRO NO PERÍODO 1910/1980

Mário Aizen

Capítulo I - Informações sobre as empresas imobiliárias que atuaram no Rio de Janeiro no período dos anos 10 aos anos 80	III.264
. Histórico das empresas que apresentaram apenas documentos de constituição ou poucas alterações	III.265
. Histórico das empresas que atuaram por períodos mais longos e/ou apresentaram a incorporação de grandes propriedades	III.287
. Histórico das empresas ligadas a baixada de Jacarepaguá e Barra da Tijuca	III.308
. Histórico das empresas loteadoras que atuaram na Zona Oeste do Rio de Janeiro	III.319



PEQUENA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA - SUBÚRBIOS

MAURO KLÉIMAN

INTRODUÇÃO

1 - INTRODUÇÃO

Quando discute-se a produção imobiliária, em geral, toma-se quase que automaticamente, as realizações das grandes e muito grandes empresas do setor, como sendo estas os únicos "produtores" da cidade. De tal forma esta ligação, entre as mais visíveis transformações no espaço construído, e as "grandes" está consolidada, que no caso do Rio de Janeiro articulam-se suas denominações (João Fortes, Gomes de Almeida Fernandes, Veplan, ...) à dita "especulação imobiliária", aos espigões desenhadores das "selvas de pedra", enfim à construção e reconstrução da cidade.

Em verdade, se por um lado realmente essas grandes e muito grandes empresas como já verificamos nas partes anteriores, contribuem decisivamente na dinâmica das transformações da cidade; por outro, o privilegiamento da consideração das maiores grandezas para compreender a produção imobiliária, obscurece a ação e efeitos dos pequenos agentes. Detendo-se, com efeito, até muito recentemente, as informações e análises sobre o setor nas "maiores"; nubla-se o papel dos "pequenos" na transformação da cidade. ⁽¹⁾

Contudo, quando deixamos o terreno das aparências, e verificamos a produção imobiliária no Rio de Janeiro, notamos a importância desses pequenos agentes na construção da cidade. Esta produção apresenta o seguinte quadro: uma miríade de promotores, que tendo reduzida importância individual, compõe uma produção total significativa (24,3% do total de unidades realizada no período); uma restrita franja de grandes promotores que realizam 42,7% das unidades, e um grupo médio a quem cabe outra parcela importante (33,0%). ⁽²⁾

Dessa forma, constatamos que se na relação total entre promotores e produção, uns poucos grandes constroem a maior parte da cidade, essa responsabilidade quase que divide-se equilibradamente ao comparar-se o conjunto da produção dos demais. Ao longo do período, inclusive, uma parcela da produção dos pequenos promotores aponta para uma tendência de crescimento (passa de 22,4% do total da área em 79, para 24,8% em 80, 27% em 81, tem uma única queda para 17,3% em 82, mas volta logo a crescer para 27,8% em 83, 36,7% em 84 e 27,1% em 85), reveladora da sua relevante contribuição na formação

do parque imobiliário da cidade. Esta contribuição ganha maior ênfase ainda nos subúrbios (onde praticamente localiza-se toda sua produção) quando aproximadamente 1/3 das unidades devem-se a seus empreendimentos. (3)

Considerar os pequenos promotores passa, assim, a partir dessas evidências, a ser uma necessidade para compreensão, por inteiro, dos processos de transformação do espaço construído do Rio de Janeiro. Trata-se, assim sendo, de ao conhecermos suas formas de atuação, podermos desvendar o lado oculto da construção da cidade.

Para denominarmos, no universo dos promotores imobiliários, um segmento deles como sendo os "pequenos promotores imobiliários" utilizamo-nos primeiramente da variável "tamanho" da produção em termos do número de unidades e área construída no período. (4)

Neste sentido, isolada a franja dos grandes e muito grandes empresas e a faixa dos promotores médios, nos deteremos no estudo do grupo restante - pequenos e micros.

Correntemente os estudos que tratam da classificação de empresas utilizam-se da variável "tamanho" da produção para engedrar a repartição das mesmas por categoria de grandeza. (5) À essa variável, para afixarmos a percepção sobre o agente, somamos aquelas sobre seu âmbito espacial e regularidade de atuação. Essas variáveis, contudo, referem-se ao resultado da atividade dos agentes, tendo um caráter descritivo. Para superar esse caráter e conceituar os agentes, procuramos "iluminar" essa classificação com dados acerca de sua natureza sócio-econômica. (6)

Assim sendo, como podemos acompanhar na parte sobre os casos escolhidos adiante, construimos um perfil mais aprofundado dos agentes micros e pequenos, que englobamos naquilo que denominamos de "pequena promoção imobiliária".

Em síntese, essa "pequena promoção imobiliária" caracteriza-se então pelo porte muito reduzido de sua produção, consequência da dimensão muito reduzida de seus capitais, cujo caráter predominante trata-se de fundos econômicos patrimoniais.

RECORTE GEOGRÁFICO

2 - RECORTE GEOGRÁFICO

Para estudarmos a atuação dos pequenos promotores escolhemos analisá-la em determinado recorte geográfico da cidade - a zona da Leopoldina/Irajá.

Esta escolha deve-se a razões de duas ordens: uma razão prende-se ao fato que os pequenos promotores como já vimos, localizando-se no Rio, preponderantemente nos subúrbios, têm neste recorte seu ambiente mais importante no tocante a produção (como analisaremos mais adiante realizam na zona cerca de metade da mesma; e a outra, ligada a primeira, é que este pedaço dos subúrbios revela-se um campo de observação privilegiado qualitativamente, porquanto vive um momento de passagem no seu espaço construído, diverso das demais zonas.

Com efeito, os bairros suburbanos da Central de ocupação mais antiga, já apresentando um processo mais acelerado e intenso de renovação de sua tipologia habitacional, com tendência à verticalização bastante acentuada.⁽⁷⁾ Abrigam, por outro lado, uma população com segmentos de maior renda,⁽⁸⁾ e caracterizam-se pela predominância da função residencial e grande desenvolvimento do comércio. Nestes bairros, a atuação das grandes empresas já é muito forte.

Num outro extremo a zona de Anchieta não apresenta sinais de renovação, mantendo a horizontalidade de seu espaço (98,5% dos seus imóveis têm entre 1 e 2 pavimentos), abrigando uma população com o segmento mais expressivo de renda baixa entre os subúrbios (22,2%).⁽⁹⁾

Por sua vez a zona da Ilha do Governador, guarda diferenças com as demais zonas. De fato, uma legislação restritiva (por conta da localização na área do Aeroporto Internacional), lhe dá características próprias, limitando o número de pavimentos dos edifícios, a três andares.

A renovação mostra-se, na zona, bastante acentuada, mas por causa desta limitação, mantém-se o aspecto de horizontalidade do espaço. Apresenta, por outro lado, função quase que exclusivamente residencial, com pequeno comércio local. Caracteriza-se, por seu turno, como a zona com segmento mais amplo de camadas de renda alta nos subúrbios (29% na faixa de 10 a 20 e mais de 20 salários-mínimo).⁽¹⁰⁾

Entre os dois pólos extremos - Central e Anchieta - encontramos o dos bairros suburbanos que compõem a zona da Leopoldina/Irajá, com indicadores que parecem exprimir o limiar de um processo de renovação. Senão vejamos: a) de ocupação menos antiga que os da Central, os bairros da zona apontam, mais recentemente, para uma tendência à alteração, da ainda predominante horizontalidade, pela verticalização. Ganham vulto, neste sentido, principalmente na Leopoldina, mas também em Irajá, edifícios com 3 a 4 e 5 a 15 ou mais andares; b) as funções diferentes encontradas na zona, na qual a residencial soma-se importante função industrial parecem tender a modificar-se com a acentuação da primeira, em detrimento da segunda; e c) abrigando, predominantemente, pelo menos até 1970, camadas de renda mais baixa, a zona apresenta mais recentemente importantes camadas de renda média e inclusive, segmentos de renda mais alta (12,2% na Leopoldina e 14,9% em Irajá), a indicar uma modificação na composição social da sua população. (11)

Existe assim uma articulação entre os agentes que queremos estudar e o campo escolhido para sua observação: para estudá-los necessitamos tomá-los no seu principal campo de ação, e neste compreender seu papel à luz do momento pelo qual passa a zona da Leopoldina/Irajá.

A observação dos agentes, onde quantitativa e qualitativamente preponderam, é importante para o estudo, na medida que, permite compreender sua atuação a partir da preponderância da sua lógica. Dito de outra forma: se tomássemos para esta observação, sua atuação, por exemplo, na zona da Central, provavelmente, não poderíamos "enxergar" seus comportamentos. Isto porque, neste pedaço da cidade, a lógica de atuação dos agentes já parece ser comandada pelas das grandes empresas. (12)

A zona Leopoldina/Irajá não apresenta uma homogeneidade. Para estudar a ação dos promotores necessitamos portanto de primeiramente explicitar as suas diferenças e expressá-las nas suas sub-divisões. (VIDE MAPA)

Com efeito, a Leopoldina separa-se de Irajá topograficamente, e por seus diferentes eixos de penetração (E.F. Leopoldina para a primeira e Av. Automóvel Club e pré-metrô para a segunda). Por outro lado, a causa principal para esta divisão está nos promotores: enquanto na de Irajá predominam absolutamente os pequenos, na Leopoldina já pene

tram ainda que incipientemente as grandes empresas.

A estas diferenciações inter-zonas, detectamos outras, internamente a estes espaços. Assim sendo, dividimos a zona de Irajá em 1 e 2. Irajá 1 separada topograficamente de Irajá 2, compõe-se de bairros que administrativamente fazem parte da Região Administrativa do Méier. No entanto, com o pré-metro parecem compor um novo pólo de atividade imobiliária, mais ligado a zona de Irajá. Tem Irajá 1, produção recentíssima, incipiente e pontualizada, comandada por grandes empresas. Ao contrário, como diversidade com a primeira, Irajá 2 já tem produção bastante significativa, comandada por pequenos promotores. (13)

Subdividimos por seu turno a zona da Leopoldina também em duas zonas: Leopoldina e Penha. O critério para esta divisão prende-se exclusivamente às características ditadas pela promoção imobiliária. Temos uma produção mais importante na Penha, concentrada (na Vila da Penha), com maior porte nos empreendimentos, realizada dualmente pelos pequenos promotores e um segmento de grandes promotores, concentrando importante parcela da produção. Na Leopoldina por seu turno temos uma produção mais "rarefeita", dispersa por vários bairros, tendo os grandes promotores mais importância em 79 e 80, e os pequenos nos demais anos.

NOTAS:

- (1) A partir da análise do mercado imobiliário do Rio de Janeiro no período 79-83 constatada a diferenciação do porte de produção pelos promotores, interessou-nos, dado a sua importância na produção do parque imobiliário da cidade e ausência de estudos sobre essa parcela de agentes, os micros e pequenos promotores. Resultou desse interesse nossa tese de mestrado (Ver. Kleiman, Mauro - "Os pequenos promotores imobiliários e as transformações no espaço construído" - PUR-UFRJ 1985); e o segmento do estudo como parte dessa pesquisa que ora apresentamos.
- (2) Dados de Ribeiro, Luiz Cesar de Queiroz et alii A Produção Imobiliária e Uso do Solo Urbano - Rio de Janeiro, IPPUR/FINEP. Relatório de pesquisa.
- (3) Ibidem nota 2.
- (4) Ver faixas de produção nos capítulos anteriores.
- (5) Ver, neste sentido, por exemplo Rafael Bayce, "Espaço, desempenho e futuro das PME na estrutura industrial, in A PME no atual modelo de desenvolvimento econômico - Coletânea de textos, RJ, CEBRAE - IUPERJ, 1980; e CEBRAE, classificação de pequena e média empresa: um estudo preliminar, Rio de Janeiro, xerografado, CEBRAE, 1979.
- (6) Dados colhidos na Junta Comercial do Estado do RJ sobre a origem da empresa, tamanho do capital, composição da sociedade, função exercida, natureza jurídica. A estes dados somamos com os colhidos junto à pesquisa Ideg-Ademi sobre a fonte de recursos. Outras informações, como o histórico dos agentes, inclusive aqueles que atuam como pessoa física foram colhidos nas entrevistas realizadas (Ver dados em anexo).
- (7) dados do D.E.D. revelam esta tendência, apontando para um grande número de prédios entre 3 e 4; de 5 a 10; e de 10 a 15 ou mais pavimentos.
- (8) Dados do Censo 1980 - IBGE
- (9) Dados D.E.D. e Censo 1980 - IBGE
- (10) Ibidem nota (9)
- (11) Ibidem nota (9)
- (12) Ibidem nota (2)
- (13) Ibidem nota (2)

O CONTEXTO DA ATUAÇÃO DOS PEQUENOS PROMOTORES:

O MERCADO IMOBILIÁRIO DA ZONA LEOPOLDINA/TRAJÁ

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

Como primeiro passo para compreendermos as formas de atuação dos pequenos promotores, precisamos observar o mercado imobiliário da zona no período - pano de fundo e contexto de sua atuação.

1. Características da produção

O comportamento geral do mercado imobiliário da zona Leopoldina/Irajá, como podemos visualizar nos gráficos 1 e 2, têm como característica uma expansão contínua de 79 a 82, uma ruptura em 83, a recuperação em 84, com nova queda em 85. Acompanha, assim sendo, o desenho da conjuntura do mercado da zona suburbana, como um todo, menos em 84, em termos de área e unidades, quando à queda nesta contrapõe, como vimos, uma recuperação.

A fase de expansão, pode ser descrita por dois momentos sucessivos: um primeiro, de crescimento muito rápido e forte de 79 até 81, com aumento vertiginoso do número de lançamentos, e de menor impulso do número de unidades e na área; e um segundo momento de crescimento, com menor velocidade de 81 a 82, cuja característica principal é a queda do número de lançamentos mas a manutenção da expansão, de unidades e área. A recuperação em 84 eleva a produção quase ao mesmo patamar do pique de 82. Já a queda em 85 tem menor peso que a anterior.

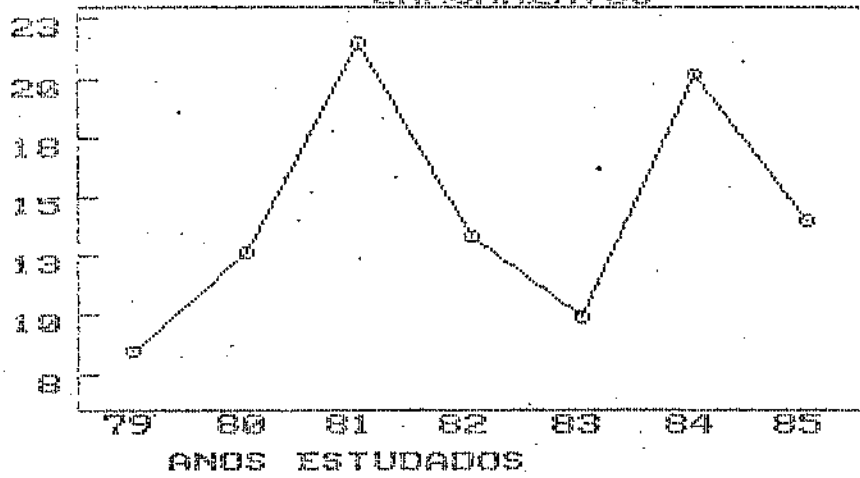
Os dois momentos de expansão acima assinalados têm como diferença o fato de que no primeiro deles, a expansão se dá através de empreendimentos de pequeno porte e área/unidade residencial; e no segundo por um aumento neste porte, e da área/unidade. Por sua vez a recuperação em 84 e mesmo na queda de 85 se faz com empreendimentos de menor porte com maior área por unidade.

A ruptura de 83, por seu turno, mostra-se bastante abrupta, acompanhando a queda geral da produção na cidade. Ao contrário, a retomada da produção em 84 e 85 (mesmo com queda nesse ano) é bastante superior ao geral da cidade, e revela-se de maior vulto também em relação ao conjunto das zonas suburbanas. (Vide Gráficos)

ZONAS LEOPOLDINA, PENHA, IRAJAI1, IRAJAI2

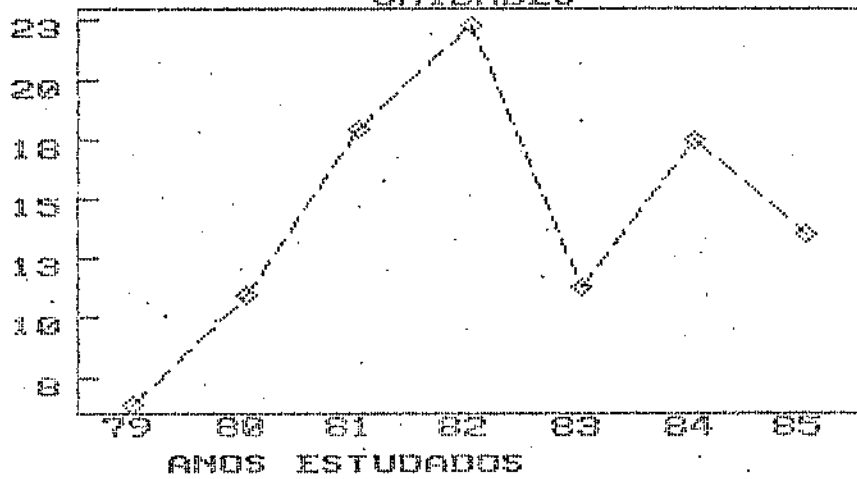
LANÇAMENTOS

N 0-DC-2267470



UNIDADES

N 0-DC-2267470



AREA

N 0-DC-2267470

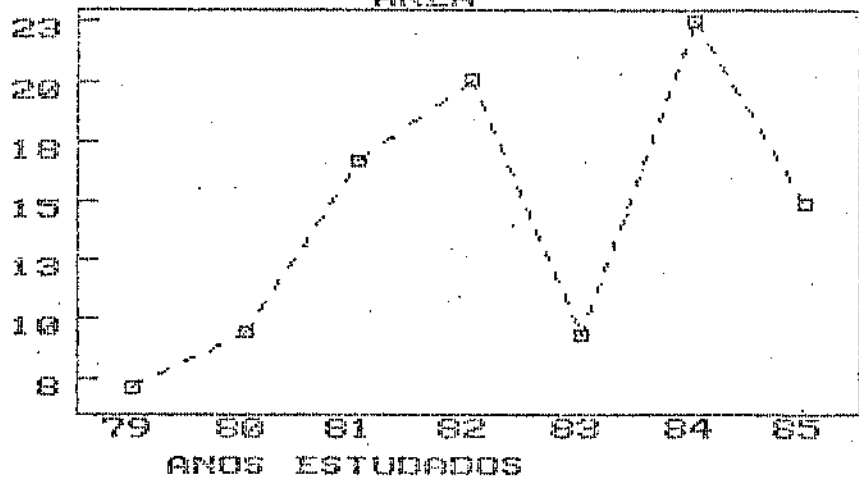


GRÁFICO Nº 1
 PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA AGREGADA
 DAS ZONAS EM ESTUDO/ANO (%)

FONTE: IDEG/ADEMI

ZONAS LEOPOLDINA, PENHA, IRAJAI, IRAJÁ2

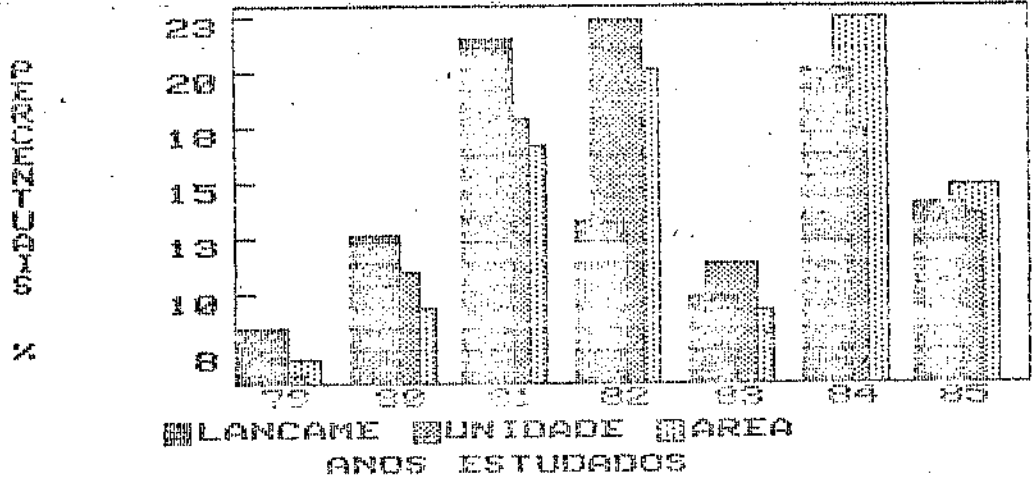


GRÁFICO 2
 PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
 COMPARADA/ANO (%)

FONTE: IDEG/ADEMI

ZONAS SUBURBANAS (AGREGADOS)

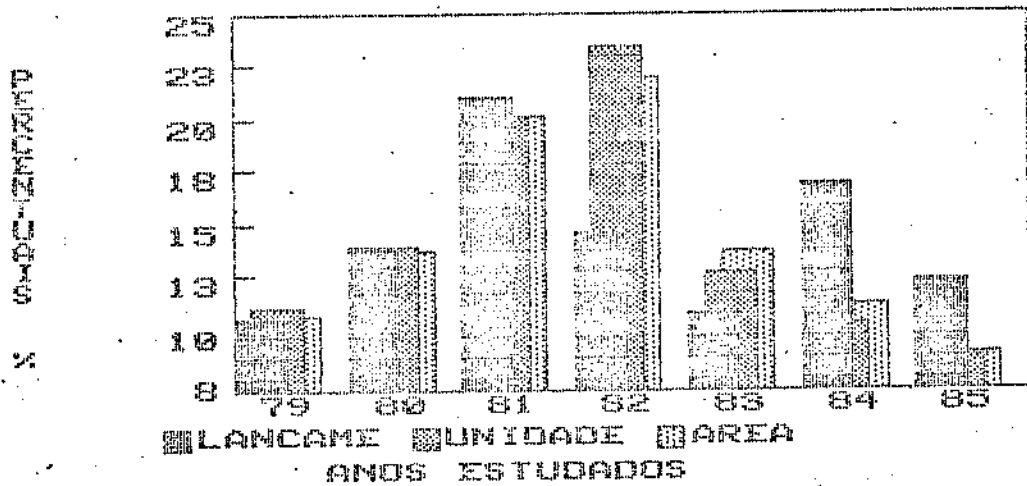
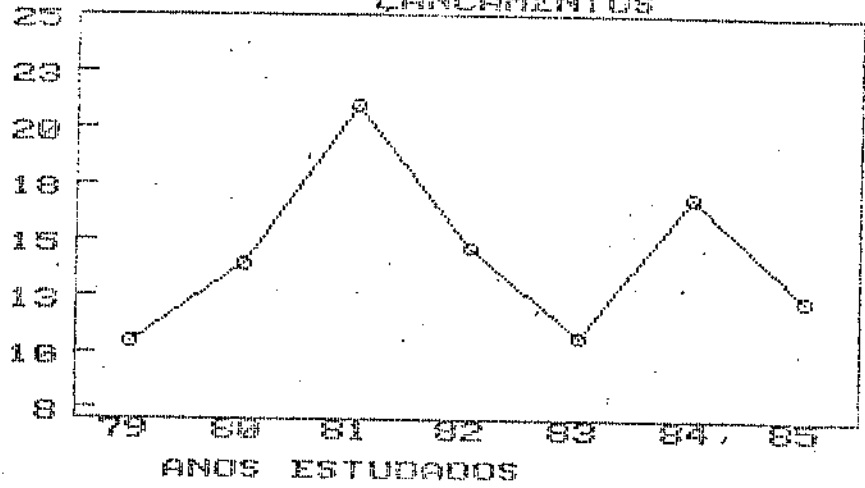


GRÁFICO 3
 PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
 COMPARADA SUBÚRBICOS/ANO (%)

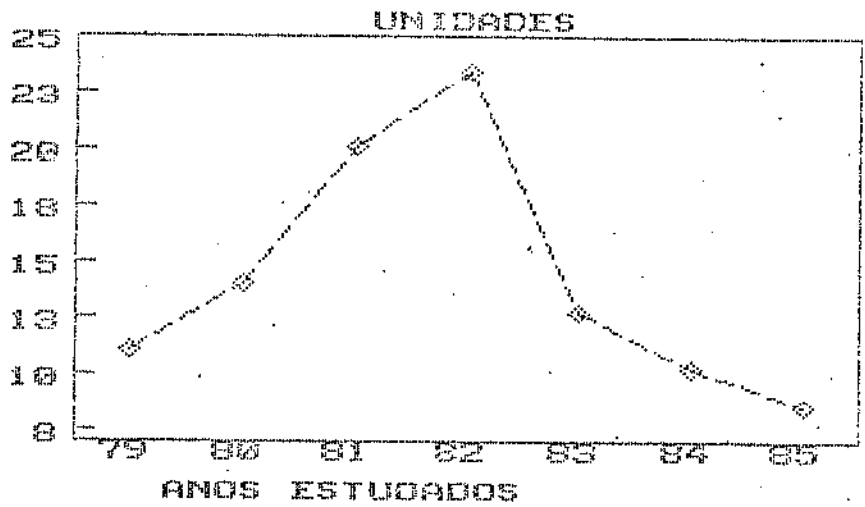
FONTE: IDEG/ADEMI

ZONAS SUBURBANAS (AGREGADOS)
LANÇAMENTOS

X INCRESCIMENTO



X INCRESCIMENTO



X INCRESCIMENTO

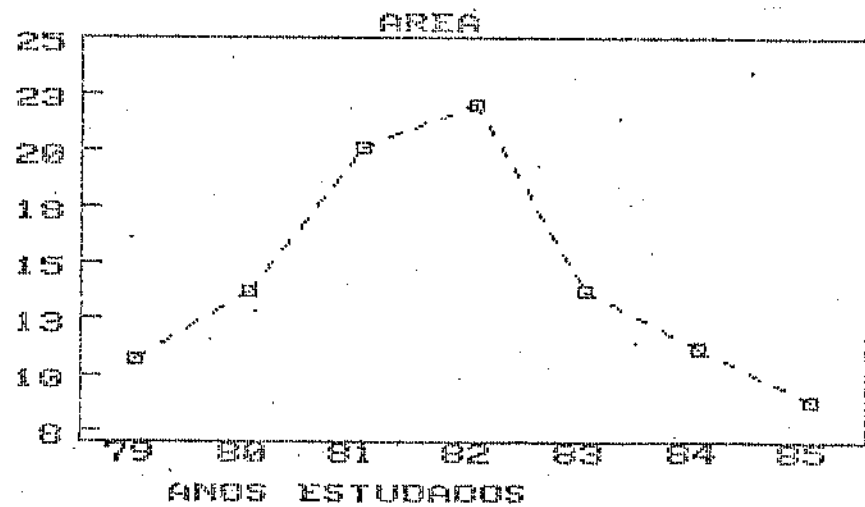
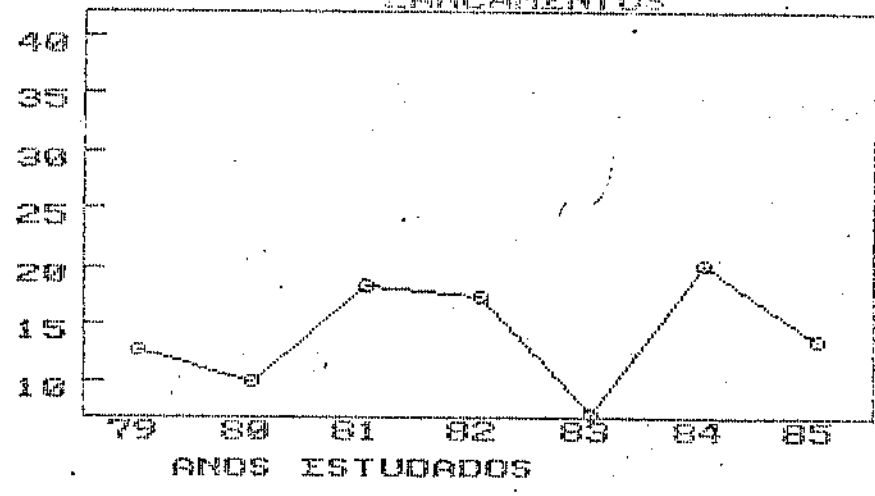


GRÁFICO 4 - PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
SUBÚRBIOS/ANO (%)

FONTE: IDEG/ADEMI

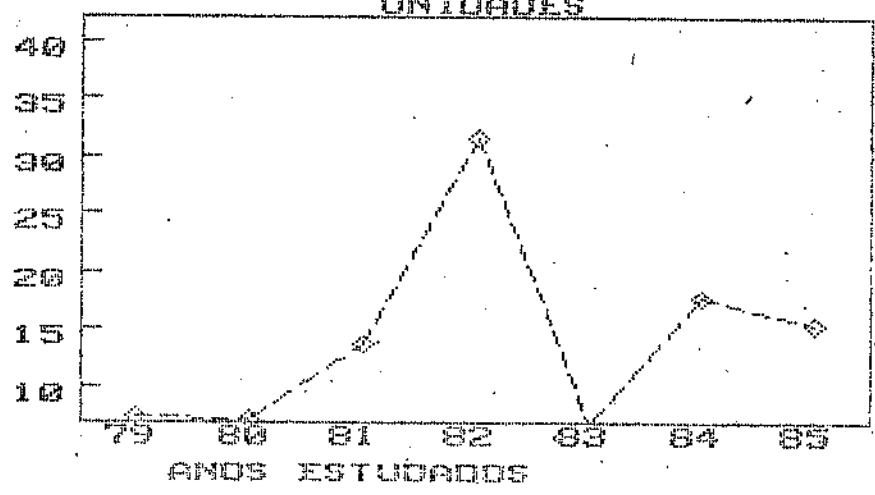
X. 0-DC-IZMOTMTO

ZONA DA PENHA LANÇAMENTOS



X. 0-DC-IZMOTMTO

UNIDADES



X. 0-DC-IZMOTMTO

AREA

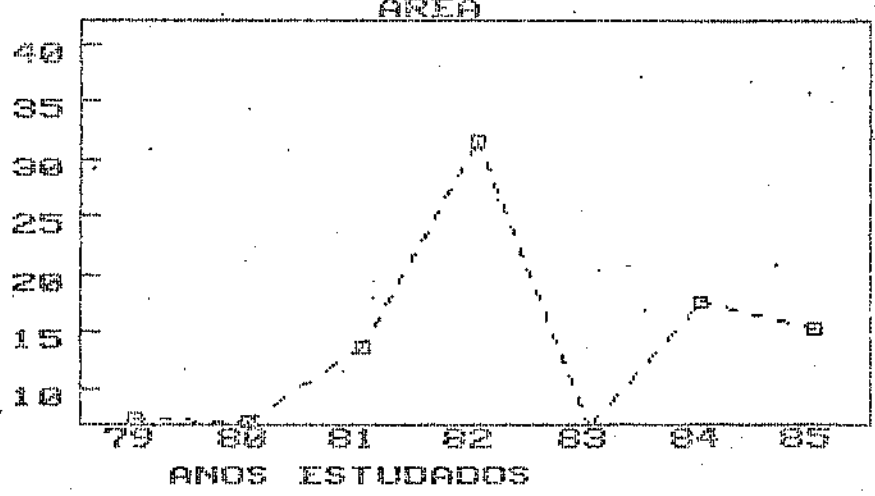


GRAFICO 5
PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
ZONA PENHA (ANO (%))

FONTE: IDEG/ADEMI

ANEXO 2 - ZONA DA PENHA

ZONA DA PENHA

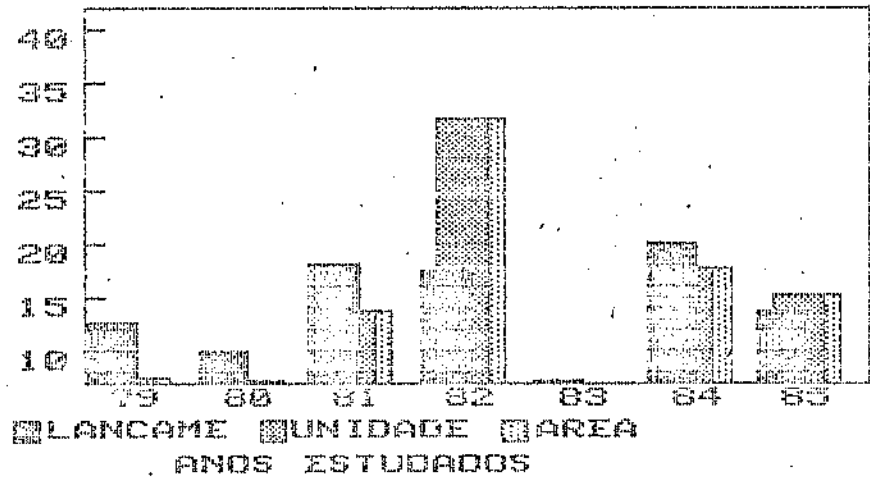


GRÁFICO 6
PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
COMPARADA PENHA / ANO (%)

FONTE: IDEG/ADEMI

ANEXO 2 - ZONA DA PENHA

ZONA IRAJÁ 2

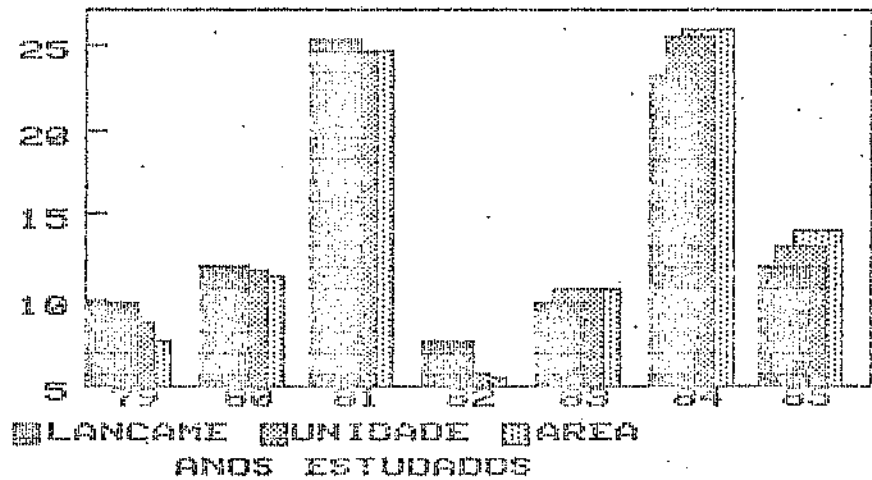
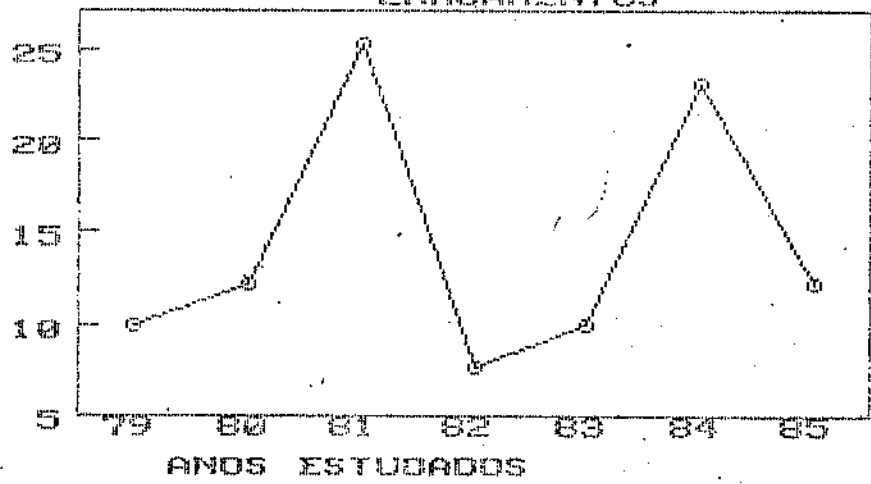


GRÁFICO 7
PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
COMPARADA IRAJÁ 2 / ANO (%)

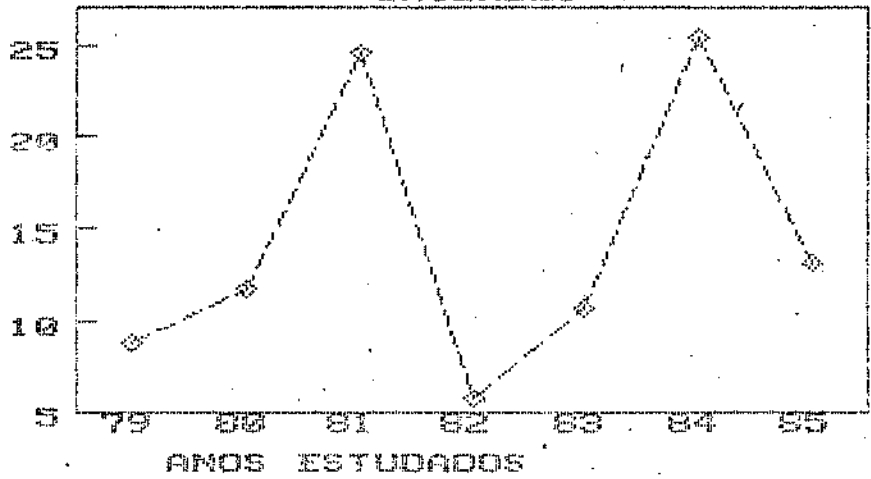
FONTE: IDEG/ADEMI

ZONA IRAJÁ 2.

LANÇAMENTOS



UNIDADES



AREA

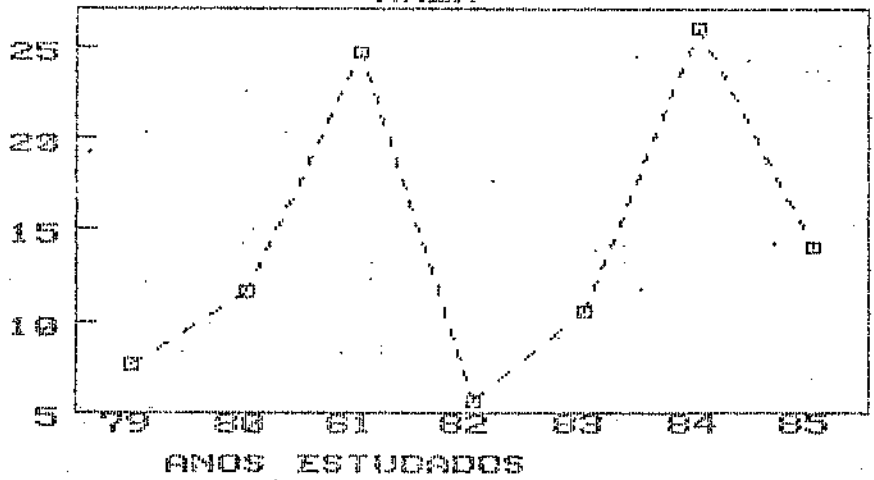
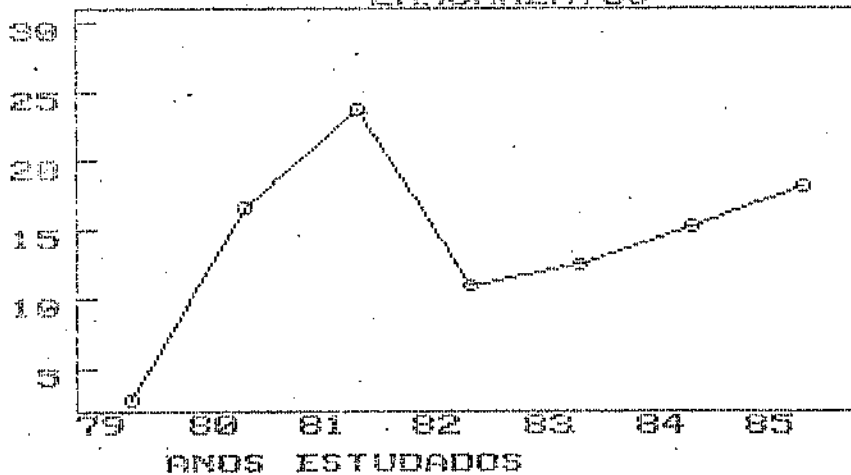


GRÁFICO 8
 PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
 ZONA IRAJÁ 2/ANO (%)

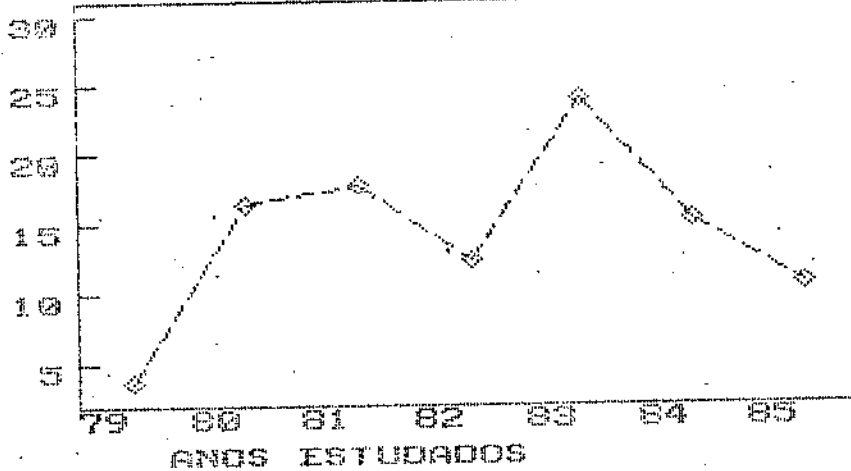
FONTE: IDEG/ADEMI

12288
 12288
 12288

ZONA DA LEOPOLDINA
LANÇAMENTOS



UNIDADES



ÁREA

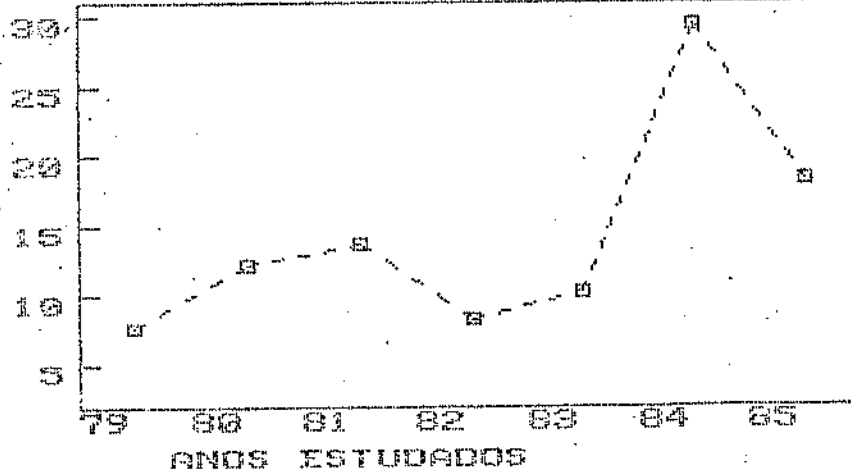


GRÁFICO 9
 PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
 ZONA LEOPOLDINA/ANO (%)

FONTE: IDEG/ADEMI

X 0-DC-2MCM7

ZONA DA LEOPOLDINA

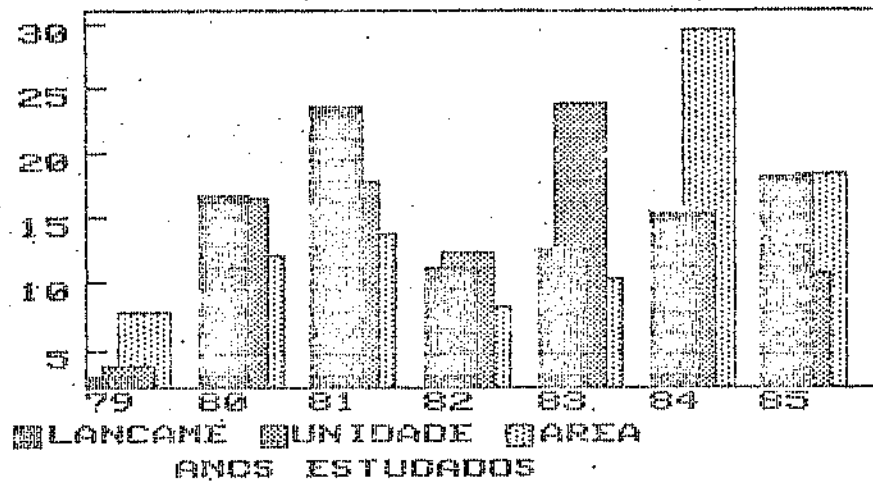


GRÁFICO 10
PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
COMPARADA LEOPOLDINA/ANO (%)

FONTE: IDEG/ADEMI

X 0-DC-2MCM7

ZONA DE IRAJÁ I

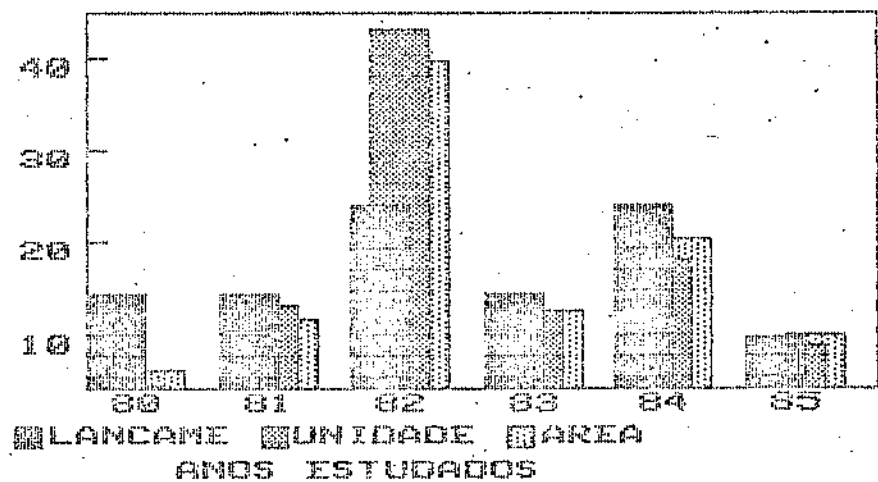
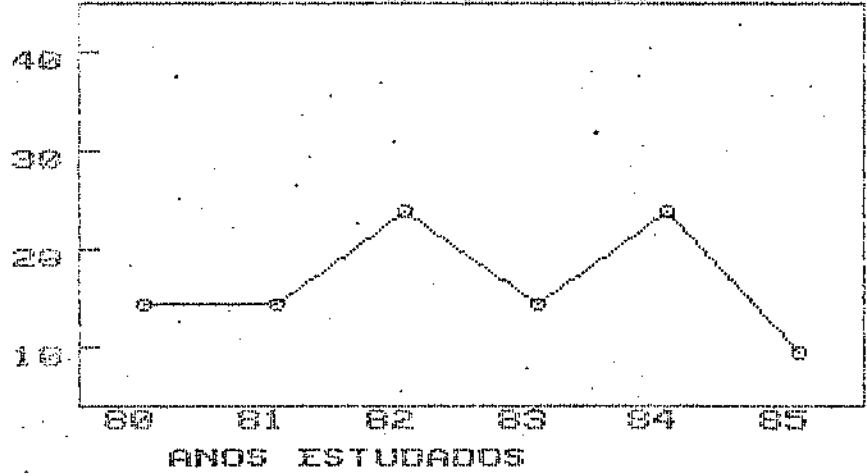


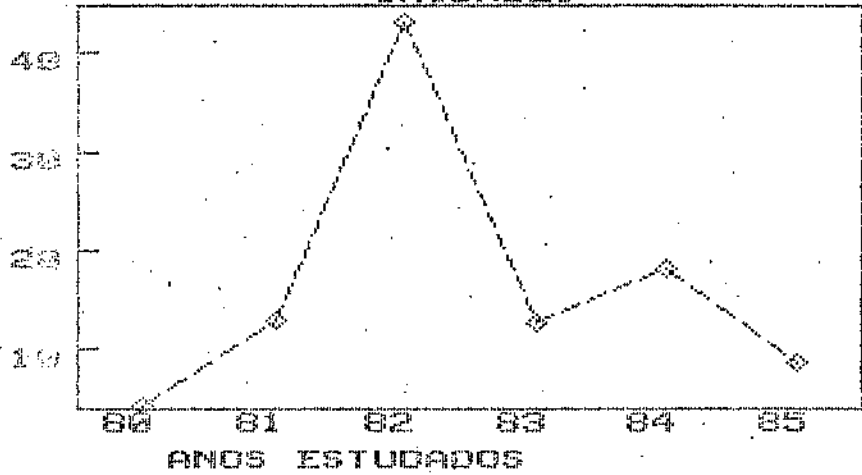
GRÁFICO 11
PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
COMPARADA IRAJÁ I/ANO (%)

FONTE: IDEG/ADEMI

ZONA DE IRAJÁ I
LANÇAMENTOS



UNIDADES



AREA

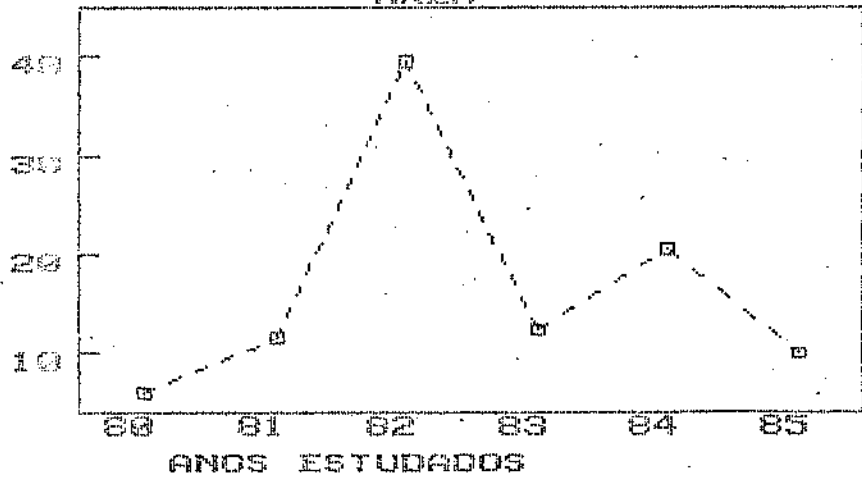


GRÁFICO 12
PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
ZONA IRAJÁ I / ANO (%)

FONTE: IDEC/ADEMI

Observe-se, no entanto em 83, mas mais ainda em 85, que os índices de produção são superiores aos de 79, demonstrando neste sentido, uma certa manutenção da atividade do setor, na zona, mesmo com a tendência à queda geral na produção.

O mercado imobiliário da zona, todavia, não pode ser tomado de forma homogênea, isto porquanto os fatores mais gerais que o determinam, atingem a subdivisão da zona, com intensidades e ritmos diversos (como podemos acompanhar nos gráficos).

Com efeito, na Penha e Irajá 1, o desenho do comportamento da produção acompanha o geral, mas na Leopoldina e Irajá 2, o primeiro "boom" é em 81, tem uma ruptura em 82, com recuperação em 83, novo "boom" em 84 e nova queda em 85, como as demais.

O movimento de expansão tem, na Leopoldina e Irajá 2, um caráter vertiginoso, e traduz-se na primeira, em redução do porte dos empreendimentos e manutenção de área/unidade; e na segunda, por um crescente porte dos mesmos e da área/unidade em 81. Em 84 traduz-se na primeira numa expansão da área/unidade, e na segunda por aumento geral do porte e da área/unidade.

Já na Penha e Irajá 1, mostra menor velocidade, com aumento do porte dos empreendimentos, e redução da área/unidade, na primeira; e inversamente na segunda, com redução do porte dos mesmos, e aumento da área/unidade.

Por sua vez, as rupturas na produção são abruptas nas quatro, apesar de ocorrerem em momentos e de formas diferenciadas. Realmente, na Penha e Irajá 1, em 83, reduzem-se o porte dos empreendimentos, mas cresce a área/unidade na Penha, e mantém-se no Irajá 1. Enquanto isto, na Leopoldina e Irajá 2 em 82, reduzem-se a área/unidade, mas na primeira cresce o porte dos empreendimentos, ao contrário da segunda, onde decresce. Por outro lado, cada uma das zonas apresenta um ou mais bairros como pólos principais de produção. Em geral, é a produção realizada nesses bairros que dão forma ao desenho do mercado imobiliário das subdivisões da zona.

Neste sentido, nota-se claramente que na Penha, o pólo principal é o bairro da Vila da Penha. No Irajá 2 é o de Irajá. Na Leopoldina foi onde ocorreu a alternância cíclica entre os bairros

de Olaria (79, 82 e 85), Ramos (81 e 83) e Brás de Pina (80), como pólos de investimento, em determinados anos. Na zona de Irajá 1, apenas dois bairros apresentavam produção mais regular: Vila Cosmos e Abolição, alternando-se como locais de maior número de realizações.

Dois desses bairros, Vila da Penha e Irajá, caracterizam-se como pólos de grande concorrência. No entanto deve registrar-se que na maior parte de tempo do período (80 e 83 em Irajá e 79, 81, 82, 84 e 85 na Vila da Penha), ter existido uma tendência à concentração da produção, nas mãos de um número reduzido de promotores (em geral três).

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

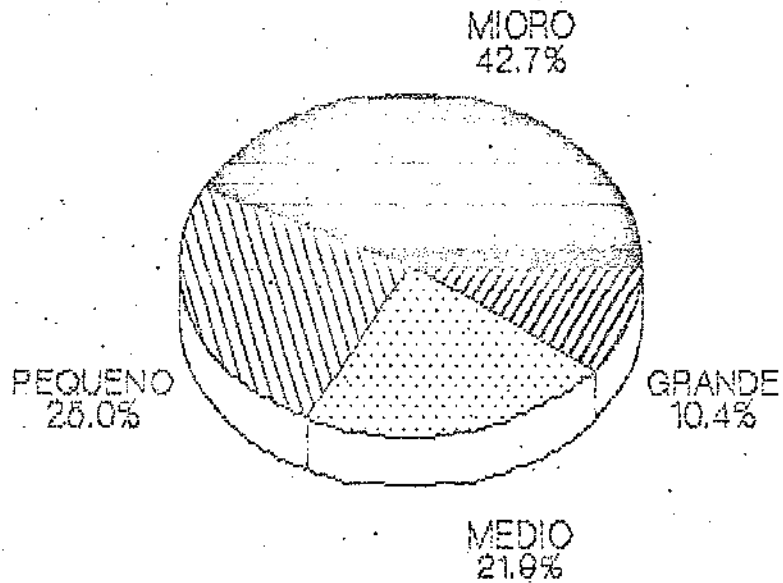
Por seu turno, os pólos principais da Leopoldina e Irajá 1, caracterizam-se como de muito pequena concorrência. Todavia por vezes, também, mostram uma tendência à concentração da produção em apenas um promotor. Ressalte-se, no entanto, que essa situação foi detectada mais fortemente entre a produção nos bairros de Irajá 1, que nos da Leopoldina. ⁽¹⁾

QUEM PRODUZ: A PRODUÇÃO DOS PROMOTORES SEGUNDO SEU PORTE

Ainda mais acentuada que no conjunto dos subúrbios, detectamos a existência de um equilíbrio na distribuição da produção pelos diversos portes de produção ⁽²⁾, na zona em tela, como podemos visualizar nos diagramas.

DIAGRAMA Nº 1

INCORPORADORES POR FAIXA DE FORTE
% RELAT.A IRAJA1,IRAJA2,LEOPOL.,PENHA

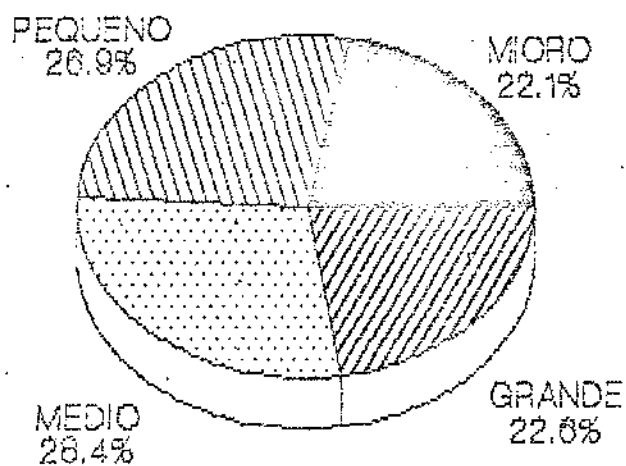


IPPLA / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 2

PRODUCAO DOS INCORPORADORES
% RELAT.A IRAJA1,IRAJA2,LEOPOL.,PENHA

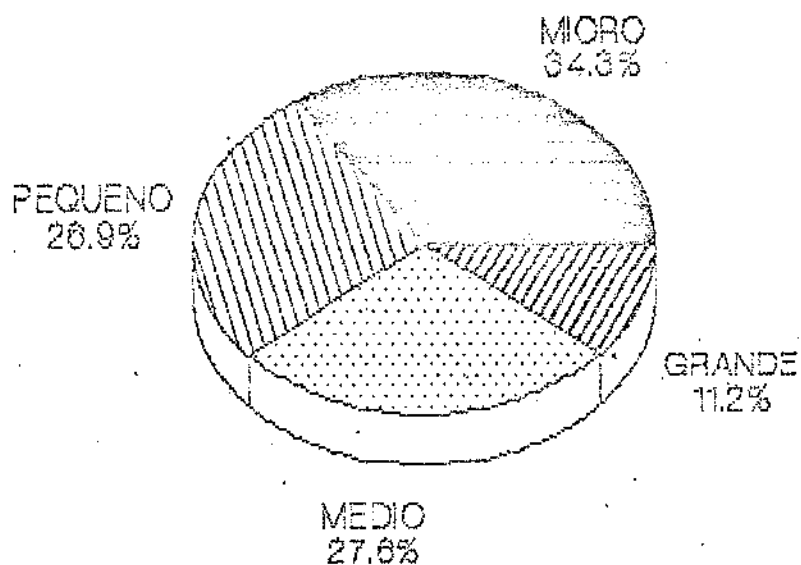


IPPLA / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 3

INCORPORADORES POR FAIXA DE PORTE
% RELATIVO A ZONAS SUBURBANAS

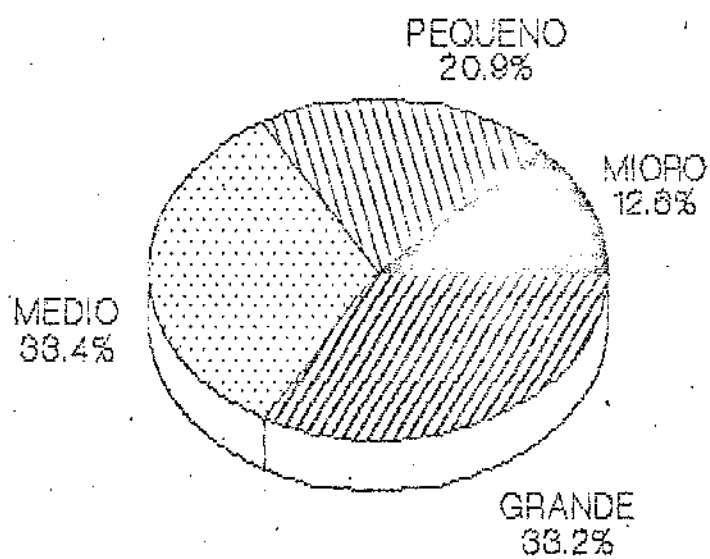


IPUR / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 4

**PRODUÇÃO DOS INCORPORADORES
% RELATIVO AS ZONAS SUBURBANAS**

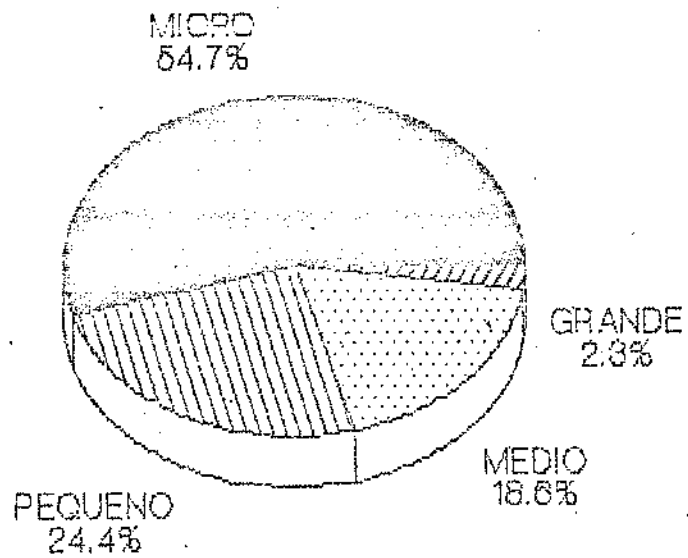


IPPMA / LFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 5

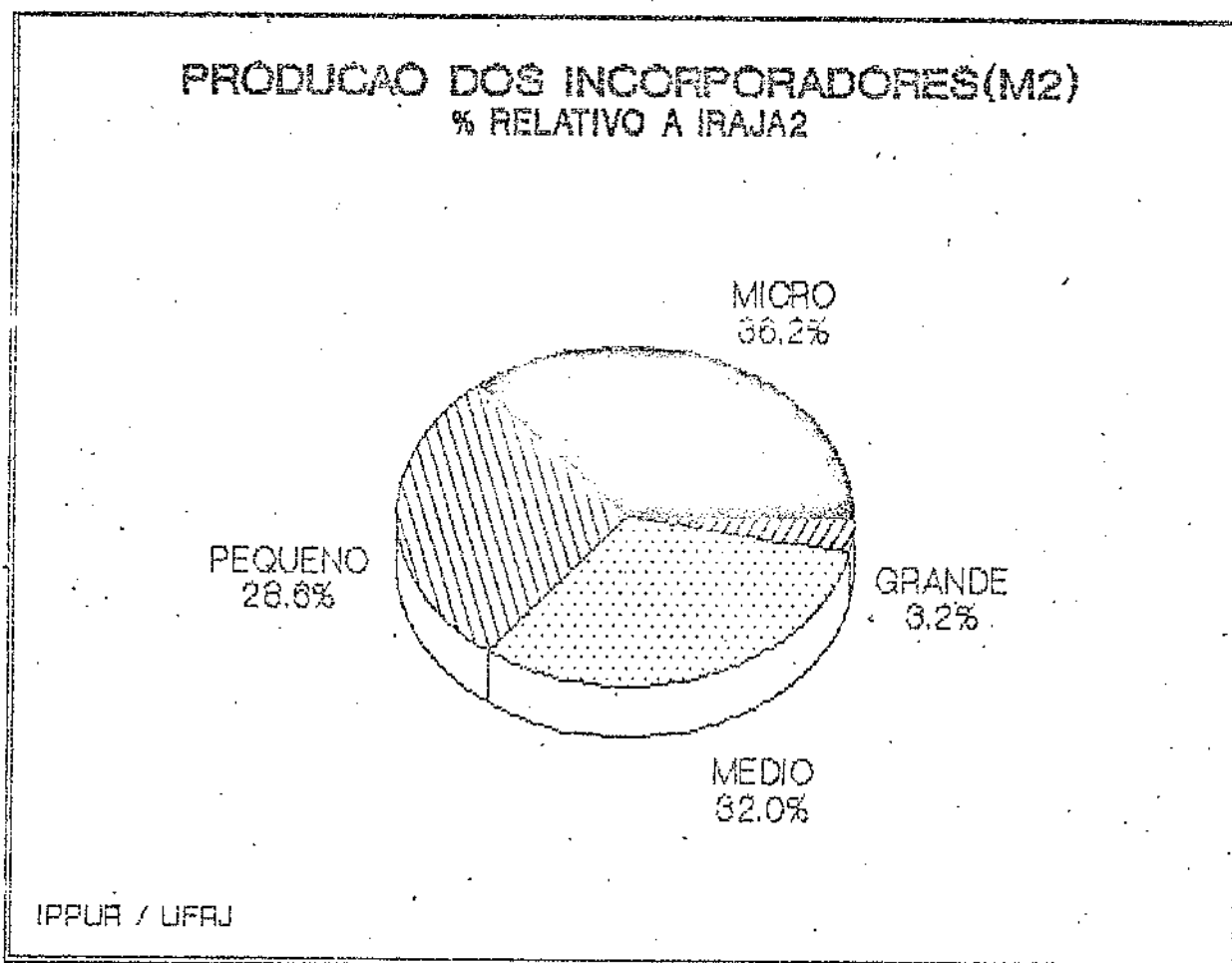
INCORPORADORES POR FAIXA DE PORTE
% RELATIVO A IRAJA2



IPPUR / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

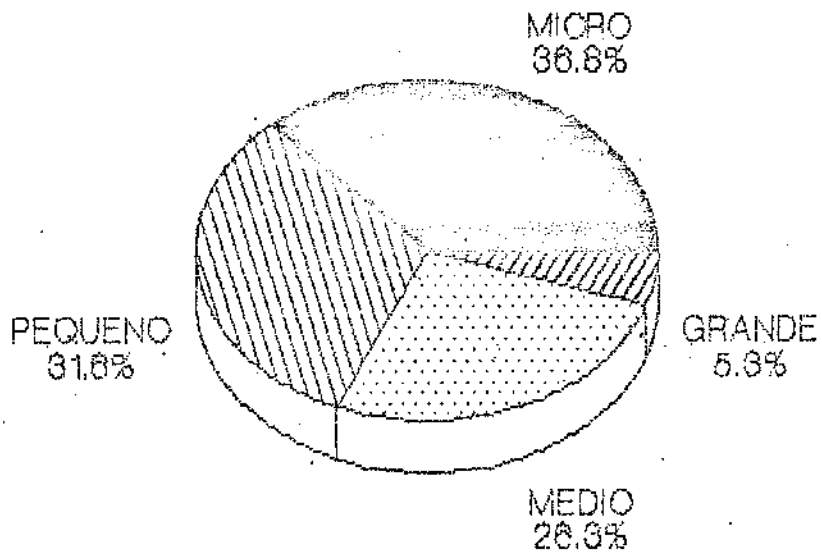
DIAGRAMA Nº 6



FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 7

INCORPORADORES POR FAIXA DE FORTE
% RELATIVO A IRAJA1

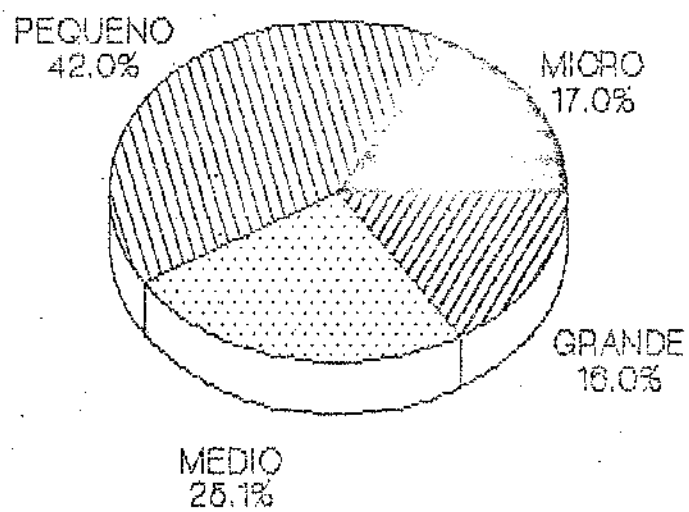


IPPLUR / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 8

**PRODUÇÃO DOS INCORPORADORES (M2)
% RELATIVO A IRAJA1**

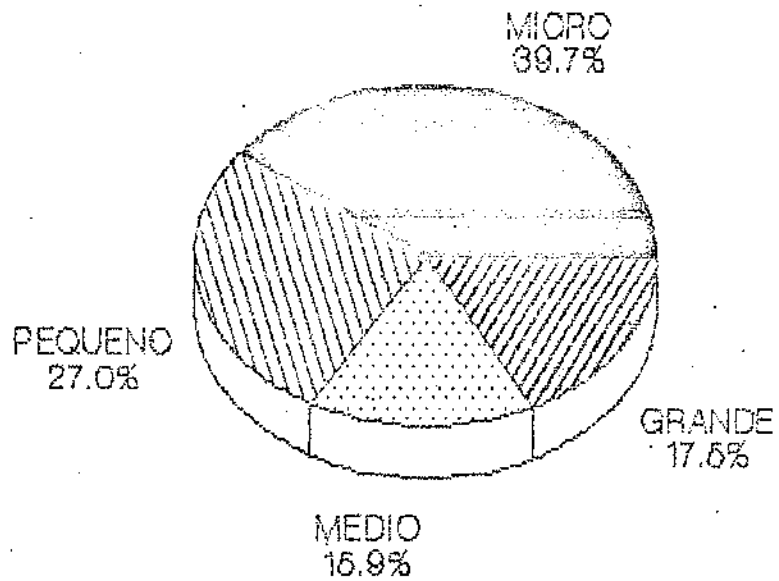


IPPUR / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 9

**INCORPORADORES POR FAIXA DE PORTE
% RELATIVO A LEOPOLDINA**

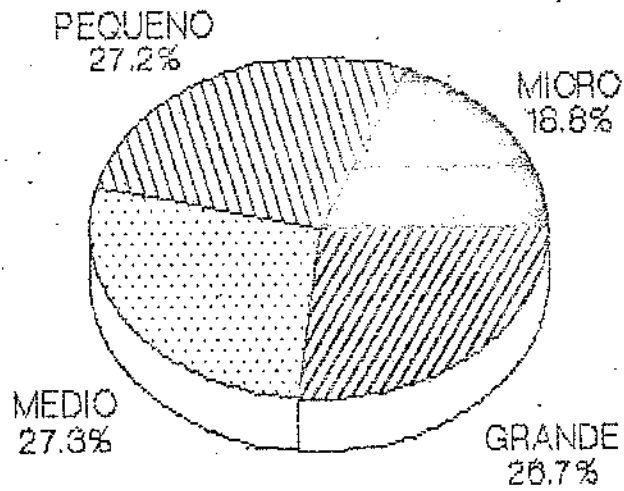


IPPUA / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 10

**PRODUÇÃO DOS INCORPORADORES (M2)
% RELATIVO A LEOPOLDINA**

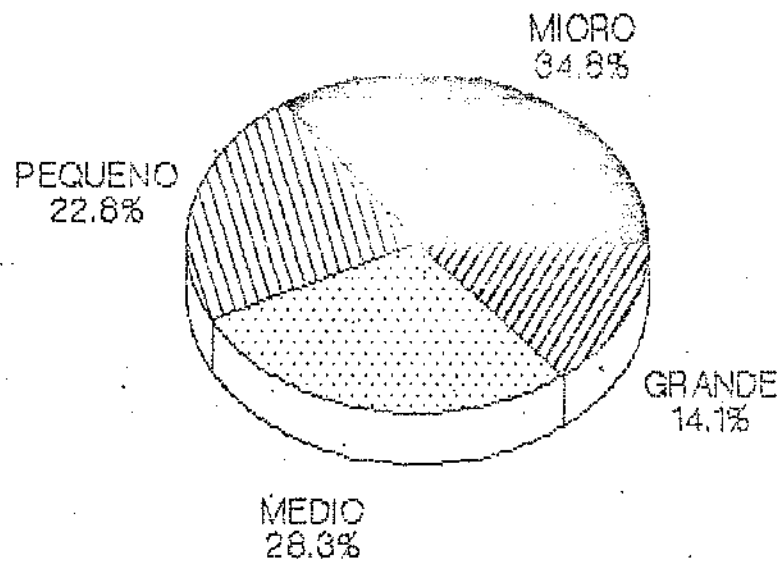


IPPUR / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 11

INCORPORADORES POR FAIXA DE PORTE
% RELATIVO A PENHA

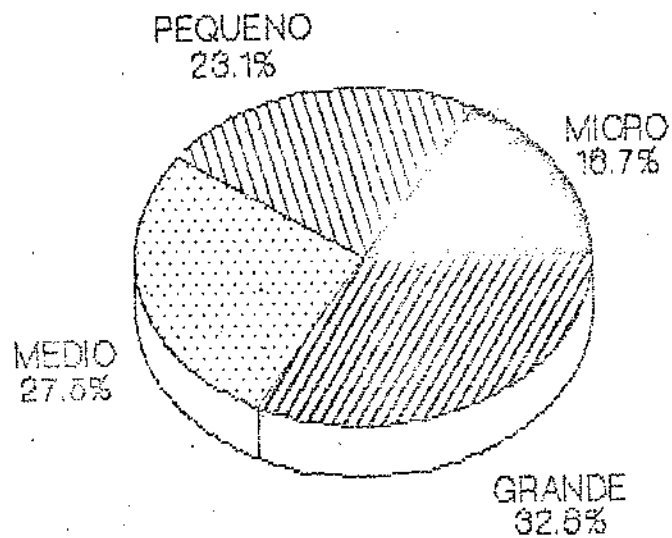


IPPUR / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 12

**PRODUÇÃO DOS INCORPORADORES (M2)
% RELATIVO A PENHA**



IPPUR / UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

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

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

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

Em termos de preponderância mais geral (como podemos verificar nos diagramas), podemos apontar para as zonas onde claramente, promotores de determinado porte têm maior importância os que englobamos como "a pequena promoção imobiliária" (micros e pequenos) são os principais responsáveis pela produção de moradias nas zonas de Irajá 2 (64,8%) e Irajá 1 (58,8%). Já nas outras duas, existe melhor distribuição entre as diversas faixas de promotores, apesar da dominância da "pequena promoção". Os grandes, contudo, só têm significação nas zonas da Leopoldina e Penha.

Podemos apontar, também de um modo geral, a detecção de movimentos de alternância quanto a predominância de determinados portes de promotores sobre os demais, como podemos acompanhar pelas tabelas. Com efeito, analisando mais detalhadamente a produção nas quatro zonas, acompanhando os diagramas, podemos apontar alguns eixos diferenciados, da atuação dos promotores e inclusive algumas das mais importantes alterações de preponderância observadas. Neste sentido, o quadro detectado na zona Irajá 1 é bastante representativo da penetração recente e incipiente da promoção imobiliária. Nessa zona algumas empresas de maior porte atuam em 82 e 84, mas predomina a "pequena promoção".

* Em anexo.

Na zona de Irajá 2, o predomínio quase que total foi da "pequena promoção", notadamente dos de porte micro. Somente em 79, 80 e 83 os médios tem alguma produção significativa e apenas em 84 os grandes aparecem com certa importância.

Por sua vez, na zona da Leopoldina, num primeiro momento, observamos a penetração de grandes empresas, mas no movimento cíclico que detectamos, num segundo momento, a produção local passa a ser comandada por empresas de menor porte especializadas em atuação no mercado suburbano.

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

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

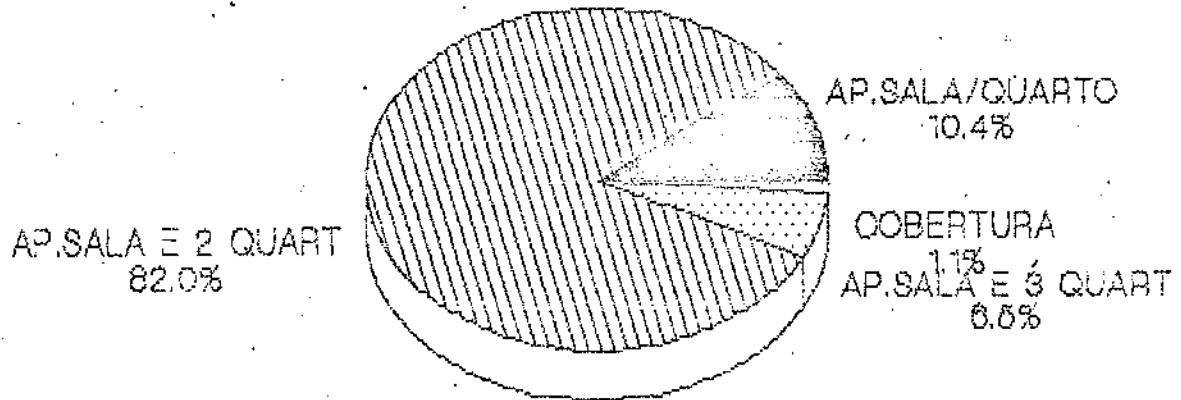
Nota-se, portanto, um contexto onde existe uma permanência de atividades e produção dos promotores especializados na zona, e a penetração em determinados momentos conjunturais de promotores de âmbitos mais ampliados, que modificam o perfil do mercado local.

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

Da mesma maneira que no conjunto da cidade, e nos subúrbios, direcionara-se a produção em larga escala para o S2Q (como podemos acompanhar nos diagramas). Isto significa igualmente, de um modo geral, um acompanhamento de um dos eixos em que dualmente dividiu-se o mercado no período, qual seja o da busca das camadas de renda média. Torna-se ainda mais relevante essa opção não apenas pelo seu alto índice de oferta, como pela reduzida realização de empreendimentos com maior número de peças.

DIAGRAMA Nº13

PRODUÇÃO DE IMÓVEIS POR TIPO
% RELAT. A IRAJA1, IRAJA2, LEOPOL., PENHA

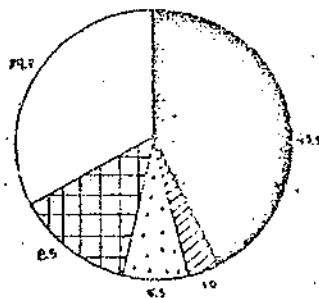







IPRUA / UFRJ

FONTE: IDEC/ADEMI

Diagrama 14

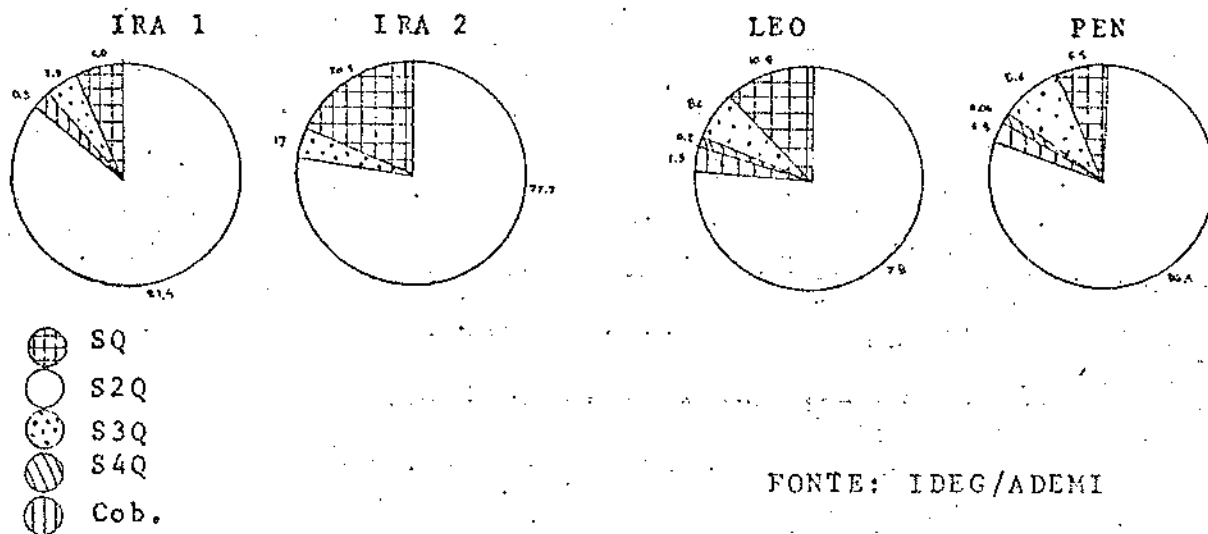
Distribuição preço imóveis/
faixa sal. mín. zona LEO-
IRA



-  5 a 8
-  8 a 11
-  11 a 15
-  15 a 22
-  acima de 22

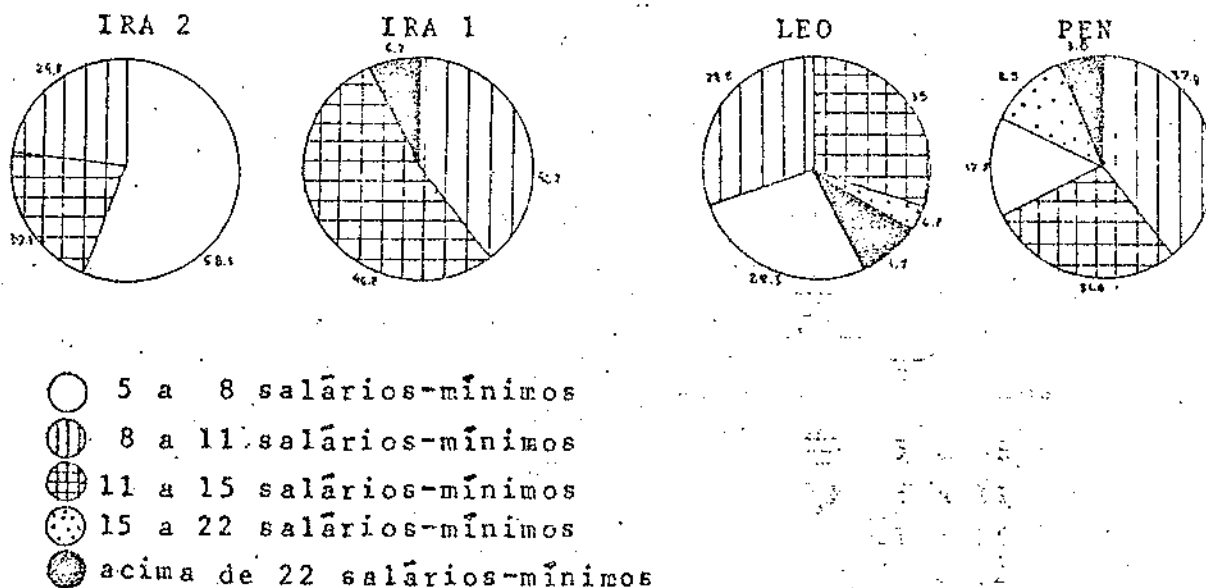
FONTE: IDEC/ADEMI

Diagrama 17 - Distribuição tipo imóvel/zona/período



FONTE: IDEG/ADEMI

Diagrama 16 - Distribuição faixa de preço/zona no período



FONTE: IDEG/ADEMI

Pode-se comprovar esta opção, também, pela pequena expressão das duas faixas extremas do mercado (5 a 8 e acima de 22 S.M.) quanto as camadas a que direcionam-se os empreendimentos (diagrama 14).

Analisando-se a distribuição da produção por zona, podemos no entanto, verificar certas diferenciações importantes (conforme podemos também acompanhar pelos diagramas).

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

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

NOTAS

- (1) Para maiores informações e detalhes sobre a produção imobiliária na zona suburbana como um todo, e particularmente na zona da Leopoldina/Irajá ver Kleiman, Mauro - op. cit.
- (2) Absorvemos no nosso trabalho, as recomendações do CEBRAE (Centro Brasileiro de Apoio a Pequena e Média Empresa) sobre o uso diferenciado de critérios para a classificação de empresas segundo as regiões e diversidades de estrutura de produção. Neste sentido, para a classificação de promotores pelo "tamanho" da produção, criamos faixas de porte, de acordo com o total produzido na zona suburbana (contexto onde atuam privilegiadamente, como vimos, os micros e pequenos agentes). Chegamos assim às seguintes faixas:

	<u>UNIDADES</u>		<u>FAIXAS</u>	
Micros	0	18	0	1360
Pequenos	18	50	1360	3660
Médios	50	131	3660	9589
Grandes	131		9589	

OBS.: Na faixa denominada "grandes" englobamos grandes e muito grandes promotores.

FORMAS DE ATUAÇÃO DOS PEQUENOS PROMOTORES IMOBILIÁRIOS -

CINCO CASOS ESCOLHIDOS

4 - FORMAS DE ATUAÇÃO DOS PEQUENOS PROMOTORES IMOBILIÁRIOS - CINCO CASOS ESCOLHIDOS

4.1 - Delimitação dos cinco casos escolhidos

Observados o universo dos pequenos promotores atuantes na zona Leopoldina/Irajá foi possível conhecer suas características gerais em termos da sua produção (locais de atuação, regularidade, função exercida, número de unidades e área construída), e aqueles referentes a sua composição sócio-jurídico-econômica (fonte de recursos, natureza e dimensão do capital, natureza jurídica).

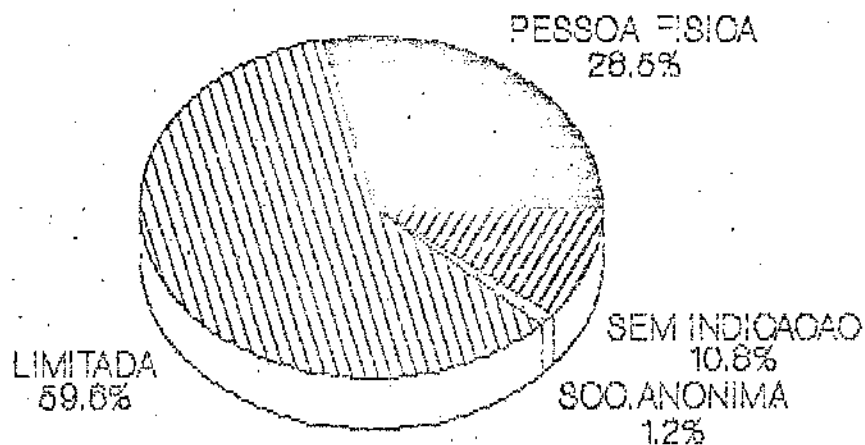
Podemos apontar a partir de então, em síntese, quais são as características desses pequenos promotores. Inicialmente cumpre assinalar que, como todos os demais, sobre uma aparência de homogeneidade, os pequenos promotores têm características diversificadas, e em lugar da autonomia da função de promoção apresentam integração de diferentes funções econômicas (construção, projetos, comercialização, etc...).

Em termos de diferenciação podemos apontar, primeiramente, para o fato de que uma parte (28,5%) atua não organizada formalmente (as pessoas físicas, atuando individualmente ou em associações), e outra (59,6%) constituída de pessoas jurídicas, o faz, assim sendo, como empresas. (Vide diagrama 17).

Tomada uma preponderância mais geral, podemos traçar a seguir um perfil típico dos pequenos promotores (já que correspondente a 74,5% do total): são construtores (isto é, ou são construtores exclusivamente ou articulam a função de promoção com aquela que é sua atividade principal, de construção, sendo esta a dominante); tem como fonte de recursos os financiamentos do S.F.H. repassados pelos bancos estatais (em geral a CEF) utilizando, por vezes, recursos próprios; e possuem capital de dimensões muito limitadas. Quando são empresas, grande parte são sociedades familiares, com repartição igualitária de quotas, sendo compostas, em sua maioria, por comerciantes, muitos deles de origem portuguesa. Essas empresas, foram criadas (a maior parte - cerca de 75%) entre 77 e 83. Por outro lado, tanto na forma empresa, como quando pessoa física, apresentam atividade oca-

DIAGRAMA Nº 17

NATUREZA JURIDICA DOS INCORPORADORES
% RELAT.A IRAJA1,IRAJA2,LEOPOL.,PENHA

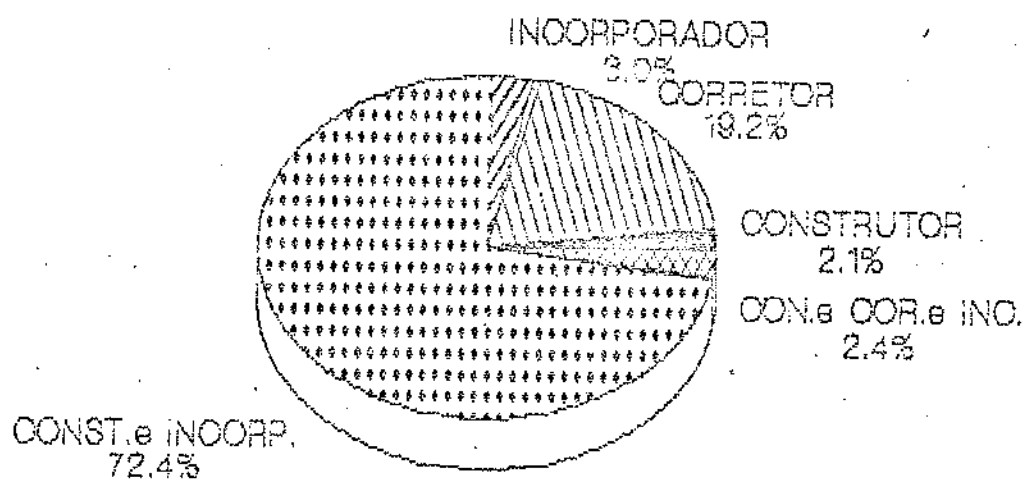


IPPUR / UFPA

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 18

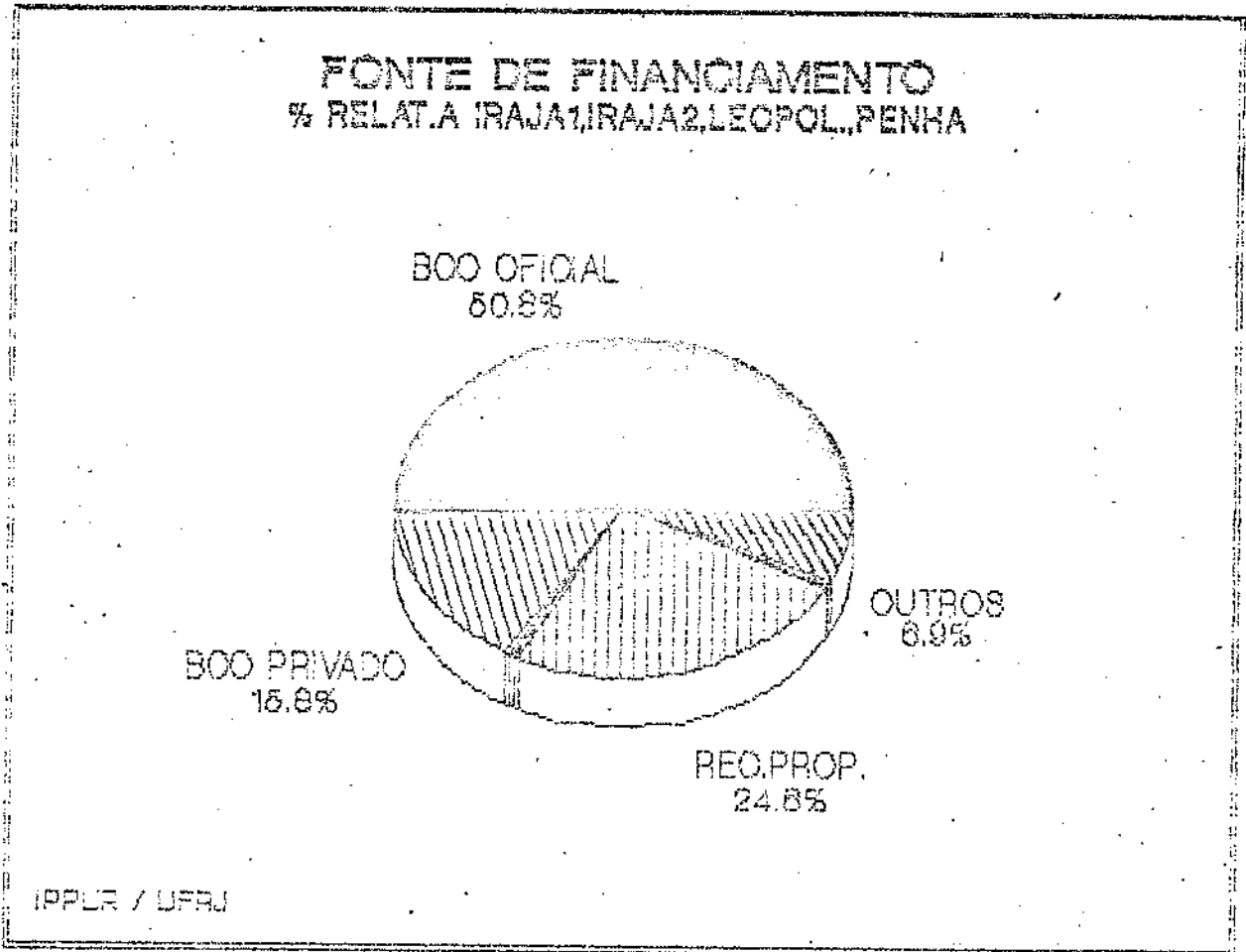
FUNCAO DOS INCORPORADORES
% RELAT.A IRAJA1,IRAJA2,LEOPOL,PENHA



IPPUA / UPAJ

FONTE: IDEG/ADEMI

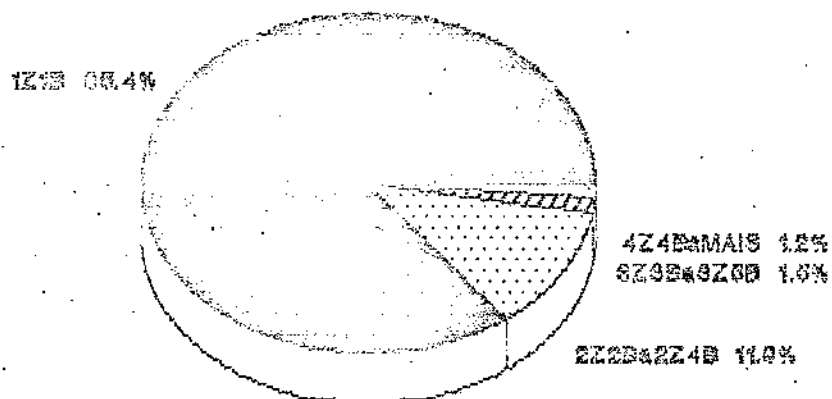
DIAGRAMA Nº 19



FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 20

LOCALIZAÇÃO DE INCORPORADORES
% RELAT. A IRAJA 1, IRAJA 2, LEOPOLDINA, PENHA

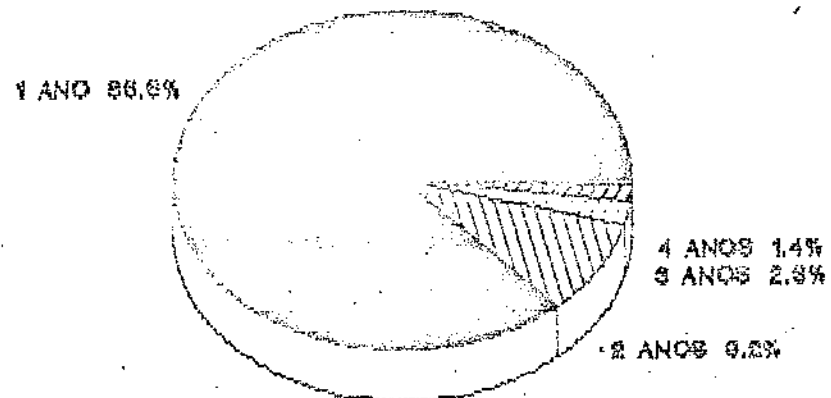


IPPUR/UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

DIAGRAMA Nº 21

REGULARIDADE DOS INCORPORADORES
% RELAT.A IRAJA1,IRAJA2,LEOPOL,PENHA



IPPUR/UFRJ

FONTE: IDEG/ADEMI

sional (dos sete anos pesquisados, atuaram apenas num deles); âmbito espacial restrito a um bairro, realizando um único empreendimento, de porte muito reduzido (em geral prédios de 2 a 3 andares com um máximo de 6 unidades) (Vide diagramas nas páginas anteriores).

À este promotor típico encontramos dois outros grupos com características diferenciadas: a) aqueles cujas diversidades são notadas somente quanto ao resultado de sua atividade, ou sejam, uma atuação mais regular por breve período (dois a três anos) seguidos ou intermitentes; e âmbito espacial localizado (isto é, atuam em dois bairros, em geral contíguos e na mesma zona); e b) os que revelam certas características de que seriam pequenos em crescimento (parcela reduzida: 4,8% do total), por terem um capital social crescente; atividade regular contínua; âmbito mais amplo de atuação (movimentando-se em geral por três bairros e zonas diferentes ou mais, apesar de circunscritos aos subúrbios); e realizando empreendimentos de maior porte, tendendo à verticalização.

Suas outras características, são semelhantes aos dos demais. Com efeito, por um lado, a maior parte (correspondente a cinco promotores) são na maioria construtores (com apenas um sendo corretora) tendo como fonte de recursos os bancos oficiais (CEF, em geral; com apenas um utilizando-se de recursos próprios); sendo, de igual forma preponderantemente, sociedades familiares com sócios comerciantes, tendo repartição igualitária de quotas.

Para analisarmos as formas de atuação dos pequenos promotores, escolhemos cinco casos que pudessem representar seu conjunto. Neste sentido, evidentemente, ao lado daquele que representa o perfil típico mencionado acima, procuramos aqueles que expressem características diferenciadas. Para tal, além daquelas características já apontadas, procuramos acrescentar a observação sobre as trajetórias econômicas de cada agente, que auxiliam a explicitação da diversidade encontrada no conjunto.

Assim sendo, ao caso típico do promotor ocasional (que denominaremos de "atirador" dado a sua lógica de atuação que explicitaremos mais a diante) que exerce a construção, alharemos ao ocasional de fora do setor, ambos pequenos que permanecem pequenos. Por seu turno, temos aqueles que já atuam mais sistematicamente no setor mas que ainda assim permanecem pequenos, embora alguns ensaiem transformações só-

cio-econômicas ao passarem da forma jurídica pessoa física para empresa. Por fim, terenos também representados aqueles que mostraram sinais de crescimento, e até já transitaram para faixas de maior porte de produção, mas que mantêm certa lógica dos pequenos.

Os casos então são: 1) o atirador pessoa física do setor; 2) o atirador de fora do setor; 3) o pequeno que permanece pequeno; 4) o pequeno que passa de pessoa física para empresa; e 5) o pequeno em crescimento.

Primeiramente, então, veremos a descrição das observações sobre cada caso, para posteriormente, de posse desses dados, engendrarmos a análise de suas formas de atuação.

4.2 - Os Casos

Caso nº 1 - "Atirador" pessoa física

1) DADOS SÓCIO-ECONÔMICOS

a) Histórico - Atua como construtor (na área de reformas em geral, principalmente bares) desde 1972 sob a forma de tarefeiro, isto é, como pessoa física de modo economicamente informal (sem recibo). O disponível em recursos, segundo suas informações tem sido sempre o resultado dos serviços de reformas realizadas. Apontou que com o maior número de serviços, nos anos de 78 a 80, economizou um montante superior aos demais anos. Seu âmbito de atuação restringe-se ao Irajá, onde sempre morou.

b) Relações Econômicas - Atua de forma independente em relação aos demais agentes do setor imobiliário. No único empreendimento que realizou cobriu todas as etapas do processo, desde a compra do terreno à comercialização das unidades. Para a realização do empreendimento, assim como para os serviços de reforma que realiza trabalha amealhando outros autônomos informais, individualmente ou em grupo, no máximo 5 por etapa do processo construtivo, pagando por fora sem recibo.

c) Nível de Organização - Planejamento e Processo Produtivo

Não organiza de maneira formal, através de cronogramas e planejamento, os serviços de reforma, por vezes simultâneos, que realiza. Cada qual está em etapas diversas e assim organiza-

os localmente, dando-lhes um ritmo de acordo com a disponibilidade de mão-de-obra, material e adiantamentos dos pagamentos por parte dos clientes.

d) Lista de Operações Realizadas

Mês	Ano	Zona	Bairro	Tipo	Área	ST	Nº Un.	Nº pauts	Tam. Oper.
07	81	Irajá	Irajá	SQ	60m ²	720	2	3	Micro
				S2Q	75m ²		4		

2) PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO DO AGENTE

a) Critérios de Decisão e Viabilização do Empreendimento - A decisão de realizar o empreendimento teve origem na sua atividade de tarefeiro de reformas. Com efeito, segundo sua descrição, um de seus clientes, para quem fez reforma de um bar, tinha terreno com pequena casa antiga, e tinha se mudado na ocasião. Revelando este fato ao tarefeiro, nasceu o interesse deste em fazer um edifício no local. Deste interesse o agente partiu para verificar então as seguintes condições: 1) o quanto necessitaria para a construção, observando que suas reservas eram suficientes para tal, sem precisar de buscar empréstimos; 2) verificou preços dos terrenos semelhantes nas ruas próximas, na mesma época, e preço dos imóveis prontos, também na mesma ocasião para permuta do lote de terreno por unidades, de modo a não desembolsar recursos para tal, e de acordo também com o interesse do proprietário. Ficou estabelecido então que este ficaria com 2 das 6 unidades do imóvel; 3) a realização do empreendimento no ano de 81 e no Irajá, devem-se à percepção ligada à sua atividade micro-localizada nesse bairro - sobre o "boom" de pequenas edificações, que vinham ocorrendo no bairro. Articulando à esta percepção, permitindo a decisão de empreender, está o fato de certo acúmulo de economias nos 2 anos anteriores, devido exatamente ao aumento dos serviços, gerado segundo ele, parte por este "boom" de edificações; 4) o cálculo de rentabilidade econômica efetuado não foi rigoroso, formal, e sim baseado no conhecimento do custo de construção mais o valor do terreno, este calculado como menos 2 unidades para renda. o preço de renda - presumido pelo preço de renda na ocasião da verificação que efetuou em ruas próximas - das 4 unidades restantes somadas, deveriam ser sufi-

cientos para cobrir despesas de construção e render o suficiente para comprar 3 outros apartamentos em edifícios diferentes como bens de raiz; 5) por fim, fazer o empreendimento, dando sua independência frente a terceiros agentes, foi decisão tomada diante do seu conhecimento de construção.

b) Definição do Empreendimento quanto ao Tipo de Imóvel, Tamanho, Número de Unidades e Número de Pavimentos e Localização - A definição do tipo de imóvel tem a mesma trajetória dos critérios de viabilidade, qual seja, a do conhecimento do mercado micro-localizado. percebendo a oferta nos anos anteriores, e mesmo no de 81, de grande quantidade de S2Q pensou em construir também tipo diverso deste. A definição exata de quais tipos seriam, articulou-se com o tamanho e desenho do lote (em L) e código de obras (prévio afastamento maior a partir do 3º andar, com a eliminação do L restando um retângulo), mais a percepção sobre a demanda. Tinha assim as seguintes opções: a) realizar 6 unidades (S2Q na "perna" do L e 4S2Q no retângulo) ou b) 3 unidades de S3Q 1 por andar com a unidade do 3º andar menor, mas com terraço sobre a "perna" do L. A decisão final foi feita através do conhecimento do mercado micro-localizado. Verificou, neste sentido, demanda maior por SQ e S2Q, ligada à renda local dos prováveis compradores. O S3Q seria até possível, segundo o agente, mas a venda seria mais lenta e difícil. Daí escolheu fazer um SQ de bom tamanho (60m²), e um S2Q normal (75m²). Quanto ao número de pavimentos o realizado com 3 pavimentos (onde era possível até 5 andares com o recuo já descrito) foi resultado da combinação dos recursos disponíveis, com a economia dos mesmos por não precisar de elevador, e economia de tempo de construção. Já o número de unidades foi resultado da utilização máxima de construtibilidade do terreno, mais a congratibilização com o número de pavimentos determinado por sua vez pela disponibilidade das economias, e por fim determinado pela escolha dos tipos. Quanto a localização em traje, tal fato deve-se a: 1) conhecimento do micro-mercado localizado, por morar no local; e 2) disponibilidade de recursos, dado ter conhecimento de preços de terrenos de maior valor em bairros próximos.

3) PRODUTO - CONCEPÇÃO ARQUITETÔNICA

A concepção arquitetônica do empreendimento, tanto na distribuição das peças (planta) como no envoltório (fachada) e acabamento, passa por uma região (gosto) pessoal checada com o que é jeito no bairro ("gosto local"). O próprio agente desenhou a distribuição das peças, seguindo o desenho que observa cotidianamente e um engenheiro conhecido ajustou-se tecnicamente. Quanto a fachada e acabamento em geral, segue também o padrão local: variedade de tipos de revestimento, muita pastilha, azulejo decorado, mármore, esquadria de alumínio... tudo com acabamento que denomina de "extra".

4) NÍVEL TECNOLÓGICO DA CONSTRUÇÃO (Informações extraídas na entrevista - obra concluída)

Obra realizada com deslocamentos de equipes de autônomos sob seu controle que trabalhavam nas reformas. Assim a cada fase da obra deslocava uma equipe para esta, por exemplo, pessoal de alvenaria de um serviço para o empreendimento para não paralisar nenhuma das suas atividades. Supervisionou pessoalmente a obra, com saídas para verificar as reformas. Conseguiu com esse esquema terminar a obra em 12 meses. Segundo suas informações a obra tem caráter "artesanal", sem equipamentos e máquinas. Todo serviço era feito na obra revirada de concreto, dobragem de ferro, canos, gesso... O custo com materiais de construção barateava relativamente, dado realizar compras para todas as obras em andamento, no mesmo momento. Não planejou a obra, tendo esta sido realizada de acordo com a dinâmica das demais obras nos vazios destes.

5) COMERCIALIZAÇÃO E CLIENTELA

A comercialização foi realizada pelo próprio agente. Das 6 unidades, 2 foram permutadas pelo terreno, 1 ficou com o agente para renda por aluguel, e as 3 restantes foram vendidas para comerciantes locais, seus conhecidos através dos serviços de reformas. Segundo o agente, das 3 unidades vendidas, uma ficou para renda de aluguel e as outras 2 para filhos dos comerciantes que estavam

casando. As vendas foram realizadas com 50% de entrada e o restante em 6 vezes, com correção a juros de mercado. A venda foi rápida, ainda segundo o agente, devido ao preço por m² ser menor que o praticado no bairro e na zona no ano (menos 16 OTN/m²). Segundo o agente tal preço menor que o do bairro e zona, foi possível dado não ter desembolsado recursos para a compra do terreno, e desejar acelerar ao máximo a renda das unidades para recuperar o investimento no menor prazo possível.

Caso nº 2 - "Atirador" com atividade fora do setor
(ANDRÉ e FILHOS)

1) DADOS SÓCIO-ECONÔMICOS

a) Histórico - atua como distribuidor de gasolina desde 1975 com firma LTDA. com capital em 1986 de Cz\$ 2.000.000,00. A empresa tem caráter familiar sendo o sócio principal André Augusto Pessoa e sócios minoritários seus filhos. Em 1984. cria-se a André e Filhos Empreendimentos Imobiliários com capital de Cr\$ 380.000,00.

b) Relações Econômicas - Como trabalha em outro setor que o imobiliário delegou todo o processo do único empreendimento que realizou a terceiros. Através da Francisco Xavier Imóveis, efetivam-se todas as etapas do processo, exceto a fase de construção, realizada por tarefairos autônomos indicados por conhecidos do setor imobiliário.

c) Ocupação Realizada

Mês	Ano	Zona	Bairro	Tipo	Área	ST	Nº Un.	Nº pauts	Tam. Oper.
08	85	Leo	B.Pina	S2Q	70m ²	420	16	303	Micro

2) PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO DO AGENTE DE ORGANIZAÇÃO DE EMPREENDIMENTO

a) Critérios de Decisão e Viabilização do Empreendimento - A decisão de realizar o empreendimento, desviando-se totalmente de sua atividade, foi tomada como aplicação de lucro desta, tendo em conta indicações de conhecidos que atuam no setor imobiliário. Estes apontaram a realização do empreendimento como sendo "boa" aplicação de lucros, pois consideravam que haveria retorno, assim como tratava-se de investimento em algo "con-

creto", bens e não "papéis". Tomada essa primeira decisão - a de investir na produção de um bem imóvel ao invés de alocar lucros no mercado financeiro - criou micro-empresa voltada para empreendimentos imobiliários.

Feito isso, ainda por indicações dos conhecidos do setor, procurou a FXI para assessorar todo o processo, mas já com terreno (também indicado pelos conhecidos) em revista. A FXI orientou quanto a compra do terreno verificando que o indicado servia para o que se reislumbrava realizar - ao plano de massa, relacionado com o código de obras, indicou um arquiteto para o projeto, providenciou financiamento e orientou a definição do empreendimento quanto ao número de unidades, tipo do imóvel e tamanho dos preços. O terreno só foi comprado efetivamente, após a verificação pela FXI quanto ao preço médio dos terrenos semelhantes ofertados no bairro, na época. A escolha da localização do empreendimento em Brás de Pina, foi decisão consciente da pouca oferta de imóveis no local, no período. Duas opções se colocaram para acesso ao terreno: compra ou permuta. A decisão pela compra decorreu de dois fatores: a) verificado o preço observaram terem recursos para comprar e b) ligado ao primeiro fator, assim o fazendo não dividiriam bens produzidos com outros indivíduos. Esta opção contudo os amarrou ainda mais ao financiamento para construção reduzindo o montante que tinham estipulado para "tocar" a obra sem prender-se diretamente ao financiamento.

- b) Definição do Empreendimento quanto ao Tipo de Imóvel, Tamanho das Peças, Número de Unidades e Pavimentos - A definição do empreendimento passou por duas instâncias paralelas: a orientação dos conhecidos do setor prontaram-se para o S2Q, prédio de 3 pavimentos sem elevador e a tipologia de acabamento - revestimento de acordo com o bairro e a orientação da FXI que checkou essas indicações dos conhecidos, com seus setores técnicos e terminaram por apontar na mesma direção. Acertadas as orientações gerais os técnicos da FXI adequaram-nos à construtibilidade possível do terreno, chegando ao máximo que poderia ser obtido em número de unidades e área por apartamento, de acordo com o código de obras e compatibilizado com os recursos disponíveis a ser liberado pela CEF.

3) PRODUTO

A concepção arquitetônica teve também orientação dos conhecidos, e sofreu ajustamento pelo arquiteto indicado por FXI. Este "envelopou" o produto de acordo com o "gosto" local e clientela prevista (RMB). A distribuição das peças e seus tamanhos resultou igualmente da forma de vida local, com cozinha relativamente maior que o normal em outras zonas da cidade, uma sala um pouco menor, e quartos de acordo com o mínimo permitido pela legislação. Da mesma maneira, a fachada passou a contar com pastilhas, mármore, esquadrias de alumínio, varanda...

4) NÍVEL TECNOLÓGICO DA CONSTRUÇÃO (Informações extraídas na entrevista - obra já concluída)

Obra realizada por tarefeiros autônomos informais, indicados pelos conhecidos, com supervisão de engenheiro, também autônomo, indicado por FXI. O planejamento da obra seguiu esquema de liberação dos recursos pela CEF, e foi acompanhada pelo pessoal da FXI. Segundo as informações do promotor a obra foi considerada como "artesanal" sem maquinário de importância, com todo serviço possível sendo realizado no próprio local. A cada etapa do processo interverriam equipes de tarefeiros diversos (com 5 a 10 operários cada) cada uma com seu encarregado próprio, que ditariam o ritmo de trabalho.

5) COMERCIALIZAÇÃO E CLIENTELA

A comercialização foi realizada pela FXI. Uma das 6 unidades ficou para o promotor para renda por aluguel. As outras 5 foram vendidas com financiamento da CEF, para renda média baixa. O preço final do imóvel foi colocado pela FXI com preço um pouco superior ao do bairro e zona (8 ORTN p/m² B e 6 ORTN p/m² Z) com justificativa de acabamento superior e devido a pouca oferta de S2Q no bairro, no ano (as 6 unidades representavam a metade da oferta). Segundo informações do promotor as vendas foram efetuadas para compradores locais, do bairro mesmo, que moravam em casas.

Caso nº 3 - Pequeno promotor que permanece pequeno (Lidador Empreendimentos Imobiliários Ltda).

1) DADOS ECONÔMICOS

a) Histórico - Empresa criada em 1972 (até então trabalhavam como pessoas físicas) com capital de Cr\$ 1.500.000,00, atualmente de Cz\$ 1.000.000,00. Os principais sócios da empresa são Henrique Ribeiro da Silva e Waldemar dos Santos, com o filho, filha e genro do primeiro também participando minoritariamente. Os dois sócios principais têm origem portuguesa, o primeiro adquiriu conhecimentos de construção trabalhando em obras de prédios de 3 andares no Porto desde 1930 (aos nove anos de idade) e o segundo também conhece construção, mas cresceu durante algum tempo a profissão de quitandeiro. A empresa até 1983 trabalhou sempre com recursos próprios. A partir de então utiliza-se do plano empresário da CEF.

b) Relações Econômicas - Tendo a construção como atividade fundamental a empresa tem sempre quatro a cinco empregados fixos, que começaram sua aprendizagem em obra com o sócio Henrique. Fixos no sentido de serem sempre os mesmos mas com laços econômicos informais (trabalhando como autônomos). O restante é contratado por serviço. A empresa não tem custos administrativos por não ter sede, telefone nem funcionários, e a parte de comercialização e acesso ao financiamento é delegada à agência promotora, PRIMA.

2) LISTA DE OPERAÇÕES

Mês	Ano	Bairro	Nº Un.	tipo	S/Un.	S/Tipo	S/Emp.	Tam. Oper.
05	83	V. Penha	6	1.3	77	462	462	Micro
07	84	B. Pina	3	1.2	60	180		
			6	1.3	75	450	630	Micro
06	85	V. Penha	6	1.3	75	450	450	Micro
08	86	V. Penha	18	1.3	70	1260	1260	Micro

Relação produção-mercado

1983 Vila da Penha

2,0% dos S2Q do bairro

0,7% dos S2Q do bairro período

4,7% dos S2Q da zona

0,4% dos S2Q da zona no período

mercado concorrencial, preço 60RMY PM²Z

1984 Bráz de Pina

100% dos SQ do bairro

9,1% dos SQ do bairro no período

27,3% dos SQ da zona

2,6% dos SQ da zona no período

100% dos S2Q do bairro

2,7% dos S2Q do bairro no período

3,8% dos S2Q da zona

0,6% dos S2Q da zona no período

mercado com muito pequena concorrência

preços: SQ PM² = PM²B e 70 TN PM²Z

S2Q PM² = PM²B e 50 TN PM²Z

1985 Vila da Penha

3% dos S2Q do bairro

0,5% dos S2Q do bairro no período

3,9% dos S2Q da zona

0,2% dos S2Q da zona no período

mercado concorrencial. Preço 500 ORTN PM²B e 4 PM²Z

- Segmento de construção - Segmento de construção

1983 Vila da Penha S2Q 77M² EMM

1984 Bráz de Pina SQ 60M² RMB

S2Q 75M² RMB

1985 Vila da Penha S2Q 75M² RMM

3) PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO DO AGENTE

a) Critérios de Decisão e Viabilização do Empreendimento (Caso estudado Vila da Penha (86) Rua Carolu, nº 360

A decisão sobre a realização do empreendimento tem ligação direta com a obtenção de recursos para a fase de construção, pelo plano empresário da CEF, ao lado da empresa possui recursos para cobrir a parte dos terrenos e eventuais atrasos na liberação do financiamento. Até 1983, antes de procurarem entrar no plano empresário, a decisão de realizar um empreendimento passava, totalmente pela disponibilidade de recursos próprios, e a perspectiva de permanência dessa disponibilidade ao longo do processo. A entrada no plano empresário é fruto da relação com a agência - promotora PRIMA, e do período, com falta dessa disponibilidade, consequência da "crise" no setor. Esta disponibilidade neste empreendimento em tela, tem relação direta com acumulação realizada no empreendimento imediatamente anterior. Foram os seguintes os passos dados no processo de decisão deste empreendimento: 1) terminado um prédio na mesma vila da Penha em finais de 85, separaram parte do lucro para compra de outro terreno. Este tem origem na oferta de um corretor autônomo de rua. No contato com o proprietário do mesmo este lhes propôs permuta por unidades no empreendimento, ao invés de recebimento em espécie; 2) analisaram a proposta e decidiram optar pela permuta, pois isto lhes permitiria reservar o montante destinado a compra para tocar a obra, enquanto não saísse o financiamento; 3) decidido o procedimento, verificaram o que daria para ser feito no terreno e os preços de imóveis semelhantes ofertados na época no bairro, chegando à proposta de permuta por 2 unidades; 4) aceita a permuta nestes termos, encaminharam o processo a partir de então via agência-promotora (PRIMA) para obtenção do financiamento e comercialização.

b) Definição do empreendimento quanto ao tipo de imóvel, número de unidades e número de pavimentos (Emp. Rua Carolu, nº 300 Vila da Penha - 18 unidades S2Q - 2 pavimentos)

A definição do empreendimento começou a ser dada já na compra

do terreno? Realizada de acordo com o montante de recursos para construir um imóvel com um número de unidades compatíveis com estes recursos. Depois desse primeiro passo articula-se com a faixa de construtibilidade permitida na área, adequada também quanto ao número de pavimentos aos recursos disponíveis, daí a opção por 3 andares sem elevador. Assim chegaram ao número de 18 unidades que articula-se ao tipo S2Q, cuja escolha deve-se primordialmente à sua liquidez. A partir dessa definição de massa, esta é levada a um desenhista, que faz um estudo da distribuição das peças, e um engenheiro que faz projeto estrutural adequado à mesma. Contudo, não cabe aos técnicos a palavra final, pois estes estudos voltam aos sócios da empresa que lhes dão aspecto final, às vezes alterando a distribuição, aumento ou diminuindo cômodos, etc.

4) PRODUTO

A concepção arquitetônica do imóvel em todas suas fases - da planta à fachada - pela concepção, desenvolvida na experiência de toda a vida do sócio Henrique. Essa concepção, que se na planta adequa-se às imposições do mercado do momento (vide o S2Q), revela-se por inteiro no acabamento, tanto interno como de fachada. Ainda na planta, o tamanho das peças revela um modo de vida onde a cozinha (250 x 4,0), grande importância é quartos e sala restringem-se às medidas mínimas de lei. É no acabamento interno e de fachada que, no entanto, revelam-se plenamente essa concepção. Com efeito, educado num tipo de construção portuguesa, o Sr. Henrique traz na sua bagagem a visão do acabamento artesanal. Na fachada, assim sendo, fica evidente a preocupação com a mistura de materiais diversos para a obtenção de contrastes e de uma aparência de solidez e resistência. Da mesma forma na cozinha e de outras áreas azulejadas e de pisos ressaltam-se a escolha de materiais de primeira qualidade. Nos demais componentes verificamos a adequação dessa visão de acabamento artesanal à demanda do mercado, como esquadrias de alumínio, etc.

5) COMERCIALIZAÇÃO E CLIENTELA

O processo de comercialização do empreendimento tem duas fases: a primeira, ainda antes da construção onde houve a permuta de 2 uni-

dades pelo terreno, e onde 9 outras foram vendidos a investidores da região, comerciantes do próprio bairro, conhecidos dos sócios da empresa. Tanto as 2 unidades para permuta quanto as outras 9 foram vendidas com base no conhecimento do valor do preço micro-localizado para imóveis semelhantes. As 7 unidades restantes são comercializadas com financiamento CEF, dirigidos para renda média baixa e média. O cálculo do preço final dessas unidades já estava balizado pelo financiamento concedido - cálculo/m² pela CEF levando em conta a área e a localização. O preço, contudo, poderá ser um pouco maior que o da avaliação, levando em conta o acabamento "extra" dado ao imóvel. Mas a palavra final passa pela avaliação da agência-promotora (PRIMA) de acordo com o mercado micro-localizado, rua e local do prédio.

6) PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO E NÍVEL TECNOLÓGICO DO PROCESSO DE CONSTRUÇÃO

O empreendimento em tela, não teve uma programação nem cronograma de construção, além do enviado formalmente a CEF. Mas mesmo este formal não foi seguido rigidamente. O processo construtivo, em suas diversas etapas, não tem um planejamento econômico e técnico, mas um "ordenamento" localizado na pessoa de cada sócio, adquirido na experiência cotidiana da construção. Assim sendo, a obra é realizada através da supervisão, e não raro, trabalho, dos próprios sócios dispensando-se encarregados e mestres observou-se nesse sentido uma disciplina rígida, com a tentativa de se cortar tempos mortos, e correção imediata de possíveis falhas. A obra é executada por uma equipe fixa de 4 a 6 operários, que receberam as informações sobre construção dos sócios, e por tarefeiros autônomos informais em todas as etapas.

Quanto ao nível tecnológico da obra, este pode ser tomado como de caráter artesanal. A indicá-lo a ausência de máquinas - somente pequenos instrumentos auxiliares (como um cortador de azulejo), e o máximo de serviços realizados no próprio canteiro (como fabricação de placas de gesso, corte e dobra de canos, etc).

DADOS SOBRE A OBRA

- 1) Projeto - Projeto de arquitetura feito por desenhista quanto a definição ao nível de projeto legal.

Projeto estrutural - Feito por engenheiro, mas às vezes, adaptado na obra, por incompatibilidade com a arquitetura (ex: vigas com altura grande, ficando abaixo da porta).

Projeto instalações - Aparentemente não existe.

2) Cantieiro

a) Organização

Aparentemente desordem no armazenamento de materiais. As madeiras (restos de fôrmas) estavam empilhadas no fundo do pilotis. A areia estava na frente, entre o tapume e a projeção do prédio. Alguns outros materiais estavam armazenados no pilotis. Aí também se via uma bancada para solda e, em outro compartimento, local para fundição de placas de gesso para utilização nos rebaixos. Os moldes feitos artesanalmente, tinham uma face em vidro para dar melhor acabamento às placas.

b) Equipamentos de Transporte - Existe um elevador nos fundos, com torre executada no local, toda em madeira.

c) Máquinas e ferramentas

1) andaimes tipo fachadeiro, fora da projeção das varandas, todo executado em madeira, com aparente reaproveitamento das fôrmas;

2) utilização de betoneira;

3) aparelho para corte de cerâmica, agrupamento de solda e bancada para corte de tubos hidráulicos.

3) Administração - Todo o controle é executado pelos sócios, sendo que o Sr. Henrique é responsável mais pelas tarefas de rua (tipo compra de materiais) e o Sr. Waldemar pela administração direta. O engenheiro responsável pelo cálculo executa revistas periódicas à obra.

Mão-de-obra - Total na obra quando da fase de acabamento e fiscalização de instalações - 18; pessoal próprio - 6. Tipo de vínculo: tarefeiros; houve um que "recebia muito e pegava pouco" e que sumiu no início da obra. Os tarefeiros fazem o seu horário e ganham mais ("não gostam de trabalhar às 2^{as} feiras, chegam na obra às 8:30, 9:00 horas; pagam INPS sobre 1 salário e ganham até

4 ou 5"). Os tarefeiros contratados tendem a ser pessoas conhecidas, de outras obras. Os 6 empregados têm carteira assinada, etc.

4) Serviços preliminares

Sondagem - foi executada

Escavação, etc - não identificada

5) Fundações - Diretas com sapatas com 3m de profundidade atrás e 1,5m na frente.

6) Estrutura - Concreto.

- Formas em tábuas de pinho

- Sistema estrutural tradicional - pilar, vigas e lajes

- Concreto feito "in loco" com uso de betoneira e dosagem dada pela experiência

- Corte e dobragem de ferros - "in loco"

7) Paredes

- Alvenaria de tijolo barro 10x20x20

- Argamassa tradicional

8) Esquadrias

- Portas: madeira, com aduleta e alizar. o acabamento do encontro entre alizar e azulejo.

- Janelas: em alumínio, comprado fora, com todas aquelas aduelas em mármore (mesmo no quarto de empregada e WC).

- Corrimão de escada e de varanda em alumínio com alma de ferro.

9) Revestimento - Reboco para pintura com ênfase na qualidade do acabamento (sem ondulações)

- Banheiros e cozinhas com azulejos decorados, com padrões diferentes por razões de falta de material no mercado.

10) Pisos

- Quartos com cimentado para carpete

- Banheiros e cozinha em cerâmica, escada em mármore

11) Instalações

- Tradicionais, com PVC para esgoto, todas embutidas na parede

12) Louças e aparelhos - bancos de pia de cozinha em aço inox

13) soleiras e peitoris - em mármore

14) Pintura - plástica sobre massa

15) Tetos - em gesso

Caso nº 4 - Pequeno que passa de pessoa física para empresa (Engemarte Empreendimentos Imobiliários Ltda.)

1) DADOS SÓCIO-ECONÔMICOS

a) Histórico - A Engemarte Emp. imob. Ltda. foi criada em 1984 com capital inicial de Cr\$ 1.600.000,00. A empresa tem caráter familiar, tendo como sócios José Gomes (médico), Jorge Gomes (engenheiro, que entrou em 86) e o pai deles. Remontam, a 1973, contudo, as atividades da família no setor, porquanto é a partir deste ano que um dos seus tios, carpinteiro, deixou o botiquim de propriedade da família (atividade que desenvolviam há muito) e foi trabalhar em reformas. Depois de algum tempo, em 76, a ele juntou-se o pai dos sócios da Engemarte, e começaram a fazer pequenos prédios na Ilha do Governador, até 1980. De 80 a 84 realizam pequenos prédios na região da Penha e Irajá como pessoas físicas, trabalhando com recursos próprios.

b) Relações Econômicas - A empresa não tem despesas administrativas - não tem sede, nem pessoal fixo, sendo todos os serviços possíveis contratados a terceiros - projeto, cálculos de estrutura, contador, etc. Não tem igualmente pessoal fixo de obra, mas procuram trabalhar sempre com aqueles com os quais já trabalharam. A partir da criação da empresa passam a trabalhar com a PRIMA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS e com firma de contabilidade de um primo.

c) Lista de operações realizadas

Mês	Ano	Zona	Bairro	Tipo	Área/m ²	ST	Nº Un.	Nº Pav.	Tam. Oper.
	80	Irajá	Vic. Carv.	S2Q	70	350	5	3	Micro
	81	Penha	V.da Penha	S2Q	65	455	7	3	Micro
	82	Leo	V. Alegre	S2Q	70	1050	15	3	Micro
	83	Irajá	Irajá	S2Q	70	700	10	2	Micro
	84	Irajá	Irajá	SQ	45		3		
				S2Q	60		3		
				S2Q	70	735	6	3	Micro
	86	Irajá	Irajá	SQ	60		6		
				S2Q	70		26		
				cob. S4Q	180		4	2900	Peq.

2) PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO DO AGENTE - (Empreendimento em pauta Rua Ouro Fino, nº 283 - Irajá)

a) Critérios de decisão e viabilização do empreendimento

A decisão de realizar o empreendimento decorreu de dois fatores articulados: 1) sua atividade de construtores exige atuação constante sem paralização da dinâmica de produção e 2) construir esta ligação à existência do terreno de acordo com a disponibilidade de recursos e construtibilidade compatíveis com os mesmos. O cálculo de viabilidade econômica do empreendimento passa pelo montante de recursos disponíveis para bancar o que a CEF não faz, isto é, a compra do terreno e 20% da obra, e por obter um terreno que permita construtibilidade máxima com o limite dos recursos. O cálculo de quanto pode ser pago pelo terreno, por outro lado, não passa pelo preço final da unidade e sim pela comparação dos preços dos terrenos ofertados no período, no bairro. O acesso ao terreno foi por via de pequeno corretor autônomo que percorre ruas do bairro, e foi comprado (terreno "limpo" sua casa). Partiram após compra do terreno para obter financiamento, com corretor autônomo ligado à PRIMA EMP. IMOB. O terreno entra no cálculo do custo (1/10 do valor final do empreendimento). Por seu turno, a localização do empreendimento (assim como dos demais que realizaram) devem-se ao preço acessível aos seus recursos disponíveis. Segundo os promotores estes recursos só permitem comprar terreno na zona de Irajá 2.

Outro fator apontado para a localização foi o conhecimento do micro-mercado do bairro, onde moram.

b) Definição do empreendimento (tipo de imóvel, tamanho das peças, número de unidades e pavimentos)

A definição do empreendimento quanto ao número de unidades e pavimentos foi tomada levando em conta os seguintes passos: 1) tirar do terreno o máximo de construtibilidade possível, frente às exigências do código de obras, compatibilizando-os com o limite de recursos da empresa para investimento no empreendimento. Daí verificaram afastamentos e determinaram a lâmina possível no terreno e fizeram plano de massa com um número de unidades e pavimentos máximos; 2) definiram tipo do imóvel de acordo com as possibilidades de renda, aí entrando questão da relação do tamanho da unidade com a renda local, para obter velocidade de renda. Respalda-se essa definição na percepção e conhecimento do que é ofertado na micro-vizinhança, procurando ofertar diversamente. No caso, um prédio atrás ofertava S3Q, então partiram para o S2Q (e maior parte) e SQ e coberturas S4Q o restante como forma de preencher ao máximo as possibilidades de construtibilidade no terreno.

3) PRODUTO

A concepção arquitetônica do produto, tanto na distribuição dos preços (planta) e seus tamanhos, como no envoltório (fachada) acompanhada o "gosto" e o modo de vida locais, compatibilizados com alguns detalhes possíveis de reduzir custo de construção sem compromê-los. O projeto segue assim o padrão local de cozinha grande, sala pequena, quartos de acordo com o código de obras, assim como fachada com pastilhas, mármore... A distribuição das peças foi discutida com o desenhista autônomo, dizem quantas unidades querem e número de peças, sua distribuição, etc, e o desenhista faz uma compatibilização técnica.

4) NÍVEL TECNOLÓGICO DA CONSTRUÇÃO (Obra visitada no seu início, não teve prosseguimento por falta de financiamento)

Obra com dez pavimentos e aproximadamente 3200m² de área total construída, prevista para 18 meses. Houve planejamento de todas as eta

pas da obra, com cronogramas e procura de racionalização de custos de construção. Não têm equipe fixa, trabalhando em cada etapa com um grupo diferente de tarefeiros autônomos. Todos os serviços possíveis de contratar externamente o fazem, como cálculo estrutural, projeto e fundações. Como realizam apenas 1 obra de cada vez, o acompanhamento da mesma é direto, dividindo-se as tarefas entre os sócios: ao engenheiro cabe "tocar a obra" e ao médico cabe a supervisão geral quanto à compra de materiais e mão-de-obra. A obra terá caráter artesanal sem equipamentos especiais, formas, ferros, gessos, seriam feitos no local.

5) COMERCIALIZAÇÃO E CLIENTELA

O preço final do imóvel é calculado junto com a agência promotora (PRIMA). Neste cálculo entra, principalmente, o custo da obra, e depois o balizamento pelo que é o preço de venda de imóveis semelhantes na região. apontaram os promotores, como exemplo, que se o preço calculado for 1000 e o médio local 750, o preço tem de aproximar-se deste. Assim sendo, o custo principal, o de obra, tem de ser reduzido ao máximo. O preço, então dado ser calculado através desse balizamento só será estipulado no final da obra. A clientela, por seu turno, a ser atingida, será essencialmente de renda média baixa e média, com os S4Q e S2Q respectivamente; enquanto que as coberturas de S4Q visam um estreito mercado para renda mais alta (comerciantes locais). A clientela prevista é aquela do próprio bairro ou bairros vizinhos, formada por pequenos comerciantes.

Caso nº 5 - Pequeno promotor em crescimento (Belarte Empreendimentos Imobiliários Ltda.)

1) DADOS SÓCIO-ECONÔMICOS

a) Histórico - A empresa foi criada em 1978 com capital social de Cr\$ 6.000.000,00 passou em 82 para Cr\$ 15.000.000,00, em 83 para Cr\$ 8.500,00. Os objetivos da empresa são a incorporação, corretagem, administração de imóveis e loteamentos. Empresa tipicamente familiar, com 4 sócios, a maioria das quotas sempre com Bonifácio Lopes.

b) Relações Econômicas - A empresa tem como atividade principal a construção, que não realiza diretamente mas por meio de superação das obras realizadas todas por serviços de terceiros - terceiros autônomos. O promotor supervisiona a construção por conhecê-la mas não crê ser vantajoso se organizar como empresa construtora. Isso lhe permite ter uma estrutura mínima de apoio com 2 empregados fixos - uma sala, um telefone, uma secretária e um boy - que serve também às demais atividades - corretoras ou não com seus empreendimentos próprios - corretagem e administração de imóveis. Com este tipo de estrutura e objetivos, aos poucos, conforme foi adquirindo conhecimento e experiência no setor, observou todas as etapas do processo de produção de um empreendimento na própria empresa, ou por prestação de serviços de terceiros, mas sob sua supervisão. Assim, mesmo a parte de acesso ao financiamento, como a comercialização (antes, por vezes, entregue a FXI e PRIMA) agora é realizada pela própria empresa ou sob sua supervisão (como, por exemplo a comercialização por corretores autônomos). Mantém também carteira de imóveis alugados (cerca de 95% dos quais unidades provenientes dos seus próprios empreendimentos), sob sua administração. Não realiza, por outro lado, obras para terceiros, apenas as próprias, utilizando-se, como já foi dito, de terceiros autônomos para cada etapa da produção, com padrão de pagamento, acompanhando o mercado.

c) Operações realizadas

Ano	Mês	Bairro	Nº	Unid.	Tipo	S/Unid.	S/Tipo	S/Emp.	T.Oper.	Cap. Gest.
79	07	Trajá	6	1.3	80	480	480	Micro	Micro	480
80	09	Trajá	24	1.3	85	2040	2040	Peq.	Peq.	2040
81	09	P.Circ.	18	1.3	75	1350	1350	Micro	Micro	1350
82	11	Penha	3	1.2	40	240				240
83			12	1.3	67	804	1044	Micro	Micro	804
83	03	Bons.	3	1.2	55	165				
			12	1.3	75	900	1065	Micro	Micro	900
84	04	P.Circ.	36	1.3	80	2880				2880
			6	2.4	110	660	3540	Peq.	Peq.	
85	11	V.Penha	4	1.3	90	360				
			20	1.4	120	3400	3760	Peq.	Peq.	

Produção total: 144 unidades e 13279m².

2) RELAÇÃO PRODUÇÃO-MERCADO

1979 Irajá 40% dos S2Q do bairro
1.6% dos S2Q do bairro período
9.4% dos S2Q da zona
1.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência com ascendência da Belarte sobre as demais (realiza 41.7% da área)

Preço: $PM^2 = PM^2$ e IUPC PM^2Z

1980 Irajá 24.5% dos S2Q do bairro
6.3% dos S2Q do bairro período
24.5% dos S2Q da zona
4.8% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial, mas Belarte é o principal promotor (23.5% da área)

Preço: 5 UPC PM^2 e Z

1981 Penha Circular: 26.1% dos S2Q do bairro.
11.2% dos S2Q do bairro período.
7.9% dos S2Q da zona.
1.6% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado pequena concorrência

Preço: 3 UPC PM^2B e Z 5 UPC PM^2B

1982 Penha 9.7% dos SQ do bairro/ano e período
4.9% dos SQ da zona
3.6% dos SQ da zona período
6.8% dos S2Q do bairro
4.6% dos S2Q do bairro período
2.3% dos S2Q da zona
1.1% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência com tendência a concentração da produção por duas grandes empresas (realizam 82.7% da área)

Preços: SQ 6 UPC PM^2Z
 S2Q $PM^2 - PM^2$ e 1 UPC PM^2Z

1983 Bonsucesso 100% dos SQ do bairro/ano/período
 20% dos SQ da zona
 32% dos SQ da zona período
 100% dos SQ do bairro/ano/período
 6.3% dos SQ da zona
 1.8% dos SQ da zona período

Características do mercado - mercado sem concorrência

Preços: SQ $PM^2 = PM^2B$ e 3 UPC PM^2Z
 S2Q $PM^2B = PM^2B$ e 2 UPC PM^2Z

1984 Penha Circular 40.9% dos S2Q do bairro
 13.9% dos S2Q do bairro no período
 12.6% dos S2Q da zona
 2.0% dos S2Q da zona no período
 100% das cob. S3Q do bairro
 100% das cob. S3Q do bairro período
 50% das cob. S3Q da zona
 33.3% das cob. S3Q da zona no período

Características do mercado - muito pequena concorrência

Preços: S2Q = 1 ORTN PM^2B e Z
 cob S3Q = $PM^2 - PM^2B$ e Z

1985 Vila da Penha 2.7% dos S2Q do bairro
 0.45% dos S2Q do bairro período
 1.7% dos S2Q na zona
 0.2% dos S2Q na zona período
 74.1% dos S3Q do bairro
 21.3% dos S3Q do bairro período
 74.1% dos S3Q na zona
 13.5% dos S3Q na zona período

Características do mercado - muito concorrencial

Preços: S2Q - 80 ORTN PM^2B e Z
 S3Q - 10 ORTN PM^2B e Z

3) SEGMENTO CONSTRUÇÃO

1979	Irajá	S2Q	80m ²	RMB
1980	Irajá	S2Q	85m ²	RMB
1981	Penha Circular	S2Q	75m ²	RMB
1982	Penha	SQ	40m ²	RMB
		S2Q	67m ²	RMB
1983	Bonsucesso	SQ	55m ²	RMB
		S2Q	75m ²	RMB
1984	Penha Circular	S2Q	80m ²	RMB
	cob.	S3Q	110m ²	RMA
1985	Vila da Penha	S2Q	90m ²	RMB
		S3Q	120m ²	RMB

4) PADRÃO DE ORGANIZAÇÃO DO AGENTE

a) Critérios de decisão e viabilização do empreendimento realizado em 85 na Vila da Penha.

A decisão de realizar este empreendimento foi consequência direta da própria dinâmica da empresa. Consiste esta dinâmica da aplicação imediata de parte dos lucros de um empreendimento na realização de outro. Isto porque está na construção e comercialização das unidades a razão da existência desses mesmos lucros. Daí a empresa tem atuado em todos os anos do período 79-85, com um empreendimento em cada ano. Assim sendo, foram os seguintes os passos dados para a decisão e viabilização deste empreendimento: 1º) ao aproximar-se o término do processo do empreendimento anterior (em 84 na Penha Circular com 36 unidades de S2Q e 16 cob. de S3Q), isto é, estando quase todas as unidades comercializadas ou alocadas para renda, o promotor tinha em seu poder certo montante de capital que lhe permitiu ir verificando terrenos, localização e construtibilidade; 2º) o acesso ao terreno foi via corretor autônomo que apresentou-lhes algumas opções para compra em Bráz de Pina, Vila da Penha, Penha e Penha Circular. A escolha recaiu no terreno da Vila da Penha porque embora fosse de preço mais alto que os demais ofertados, era, em relação à média de preços locais no momento (verificados por observação direta e via informações do corretor autônomo) relativamente um pouco abaixo. Além disso, representava para o pro

motor, a possibilidade, dado certa acumulação de reservas nos empreendimentos anteriores, de (pela 1ª vez) realizar um empreendimento no bairro mais "nobre" da região. Representou também a realização em momento de grande concorrência. O que o promotor fazia pela primeira vez como não sendo o mais importante de bairro/ano; 3º) escolhido o terreno, antes da compra, realizou plano de massa, para saber o que poderia construir nele; 4º) a partir daí realizou cálculo de viabilidade segundo o promotor, sem rigor econômico formal e sim um cálculo indireto: verificou o valor final de imóveis semelhantes vendidos no bairro e fez o cálculo para trás - valor final - valor terreno - custos de construção - custos financiamento - para retirar parte para consumo e parte para realizar empreendimento no ano seguinte; 5º) de posse desses dados (terreno + cálculo do lucro) partiu para o acesso ao financiamento. O acesso, nesse caso, já foi feito diretamente, através de conhecimentos feitos na CEF, o que, segundo o promotor, resultou na diminuição de custos indiretos, pois através das agências havia pagamento pelos serviços destes e para os funcionários da CEF indiretamente pelas agências se não saíria o financiamento ou demorava muito.

- b) Definição do empreendimento (tipo do imóvel, tamanho, número de unidades, número de pavimentos)

A definição do tipo do imóvel como sendo, na sua maior parte, S3Q, tem origem na percepção e conhecimento do mercado micro-localizado do bairro. Isto porque, atuando pela primeira vez num mercado muito concorrencial, sem ser o principal promotor levou-o a optar por um tipo de imóvel com o qual ainda não havia trabalhado, mas que era pouco ofertado no local/ano (74% do S3Q do bairro foram por ele realizados). Os restantes S2Q (das 24 unidades, 20 foram S3Q e 4 S2Q) foram junto do aproveitamento máximo de construtibilidade do terreno não-simétrico (em "L"). Já o tamanho das unidades buscou ofertá-las com área do normal (90m² p/ S2Q e 120m² p/ o S3Q) como forma de vencer a concorrência e ocupar/adequar plenamente à planta sem perdas ou excessos. O número de unidades, por sua vez, corresponde assim à ocupação máxima do terreno em "L" com afastamento nos fundos a partir do 5º andar (do total de 6 pavimentos).

Assim, até o 4º são 4 S3Q e 15 2Q/andar e no 5º e 6º são 4S3Q.

3) PRODUTO

A concepção arquitetônica do produto, quanto a distribuição das peças, tamanho e envoltório (fachada) é junto em primeiro lugar do conhecimento do promotor. O próprio pensa a distribuição das peças e o tamanho de cada uma de acordo com o conhecimento do mercado (segue regra geral de cozinha grande, sala menor, varanda) rascunha o desenho e depois entrega-o para um arquiteto conhecido que ordena as idéias tecnicamente. Neste empreendimento acrescentou um pavimento de play-ground. Na fachada procurou usar materiais "nobres", misturando mármore e azulejos decorados (tipo de pastilha grande), esquadria de alumínio, vidro fumê, vigas de madeiras nos tetos das varandas, pisos em lajotas nas mesmas. No acabamento interno foi usado materiais de bom acabamento, mas não aqueles que denotassem sofisticação.

4) COMERCIALIZAÇÃO E CLIENTELA

Como os demais empreendimentos que realizou o promotor buscou nesta, a clientela de renda média baixa. A opção por este segmento deve-se à percepção que a venda com este direcionamento seria mais rápida, ainda mais usando o procedimento de sofisticar a fachada e usar acabamento mais simples no interior.

A comercialização foi efetuada pela própria empresa, da seguinte forma: a supervisão das vendas foi da empresa, mas estes foram feitos por corretores autônomos, que ganharam percentagem normal (5%). Não foram utilizados grandes anúncios, e sim pequenos chamados nos jornais. Isto porque buscava-se a clientela mais localizada, para venda por financiamento (CEF). Das 24 unidades, 24 ficaram com o promotor (2S2Q e 2S3Q) para renda por aluguel, e as demais foram todas vendidas em 3 meses. O perfil dos compradores, por fim, acompanhou a expectativa inicial, sendo a maioria do próprio bairro ou bairros próximos, mesclando-se comerciantes e profissionais liberais. Alguns dos comerciantes compraram unidades para os filhos que se casaram recentemente.

5) NÍVEL TECNOLÓGICO DA CONSTRUÇÃO (Obra já concluída - informações extraídas na entrevista)

A obra tem planejamento de custos de construção e cronograma de etapas, dada o financiamento do S.F.H. O nível de organização da construção foi implementando-se ao longo do tempo das várias realizações do promotor, e nesta já adquiriu certo caráter diverso das demais realizadas pelos pequenos promotores. Com efeito, segundo o promotor, embora a dinâmica seja a mesma das demais, isto é, obra com supervisão dele e delegada a tarefeiros autônomos, a escola destes recaiu sobre aqueles que apresentam condições de realização das etapas que articule serviço de nível com rapidez e exibam certo nível de racionalização, estas se exprimiram, por exemplo, numa ordenação do canteiro, com locais para cada material e máquinas auxiliares, e constante limpeza; uso de elevadores e andaimes desmontáveis em canos; controle da obra com ajuda de engenheiro para acompanhar custos e escolha de materiais.

4.3 - Análise das formas de atuação dos pequenos promotores imobiliários

Descritos os cinco casos escolhidos para a observação da atuação dos pequenos promotores imobiliários podemos então, a partir dos mesmos e das informações colhidas nas entrevistas (em anexo), procurar analisar suas racionalidades e lógicas de atuação. Para tal, observaremos o histórico sócio-econômico dos agentes, suas relações com outros agentes que intervêm no setor, o processo de construção, o processo decisório e de viabilização dos empreendimentos, as estratégias de atuação e o produto resultante de sua atividade.

Os cinco casos escolhidos cobrem, como já assinalamos anteriormente, de forma quase que total a diferenciação entre os pequenos promotores. Para a análise nos apoiaremos, também, naquilo que lhes é comum, ou seja, a função principal exercida - a construção - que parece marcar, basicamente, sua atividade. Utilizamos igualmente de informações colhidas das agências - promotoras, de papel importante para a atuação dos pequenos promotores.

U.F.R.J.
BIBLIOTECA
12202

1) HISTÓRICO SÓCIO-ECONÔMICO DOS AGENTES

Consideramos ser básico para a compreensão das racionalidades e lógicas de atuação dos pequenos promotores, num primeiro passo observarmos seu histórico sócio-econômico. Isto porque, detectamos que o exercício da função de construção não é fruto do acaso, mas tem sua razão de ser na própria história social dos agentes.

Com efeito, a função de construção para os pequenos promotores é em razão do conhecimento adquirido na história de vida desses atores⁽¹⁾. Verificamos, neste sentido, nos casos estudados, que o conhecimento sobre o processo de produção de imóveis residenciais, têm origem, primeiramente, no aprendizado que chamaríamos de vivencial. Isto é, aprender a construir, construindo - passando pelas várias funções e hierarquias do processo, absorvendo conhecimento pela prática e pelo ensinamento dos superiores (mestres de obra, engenheiros etc). Por outro lado, o aprendizado tem origem ou se complementa pelo conhecimento transmitido pela rede familiar (núcleo familiar e ligações por matrimônios), quando avós, pais, tios, sogros, cunhados... passam o que sabem aos netos, filhos, sobrinhos...⁽²⁾ De outra forma, o conhecimento pode ser adquirido ou ampliado (daquele obtido pelos ensinamentos da rede familiar), pelo treinamento escolar, como a formação dos herdeiros voltada para o setor imobiliário, como parte até de uma estratégia familiar⁽³⁾.

O conhecimento sobre o processo de construção parece constituir-se assim, num patrimônio familiar, com laços antigos na atividade. Isso explicaria o caráter das sociedades formadas pelos pequenos promotores - sociedades familiares - raramente ultrapassando esse âmbito. Com efeito, quando o conhecimento chega a ser transmitido a indivíduos que não são da família, este parece restringir-se a pedaços estanques do processo de produção. Facilita-se essa forma partida de transmissão do conhecimento, pelo próprio

(1) "Eu comecei a trabalhar há 55 anos em construção. Naquele tempo trabalhávamos. Naquele tempo carregávamos massa nas obras, subíamos três andares, eu tinha nove anos de idade e já andava nisso." (ENTREVISTA Nº 3).

(2) "Já conhecíamos, um tio mesmo fez uma obra dentro de casa...dois andares." (ENTREVISTA Nº 4).

(3) "O nosso custo de propaganda, e tendo em vista que a filha do Xavier se formou em área de comunicação e publicidade e face o movimento que vocês conhecem de rádio, televisão e jornal, nos facilitou a criação de mais uma empresa que está iniciando, a de publicidade." (ENTREVISTA Nº 7).

caráter de não simultaneidade e de repartição das tarefas na construção civil. Verificamos, nos casos estudados, que realmente formam-se pessoas externas à família mas somente em determinadas tarefas⁽⁴⁾. O conhecimento global da construção que permite a supervisão e controle do processo, contudo, só é feita aos familiares. Já o treinamento escolar dos herdeiros parece ser a forma de: 1) manter o conhecimento sobre o controle familiar; 2) consolidar o conhecimento adquirido no aprendizado vivencial; e 3) ampliar o conhecimento, no sentido de conseguir abarcar técnicas e novos procedimentos operacionais, os quais as gerações anteriores não tiveram acesso (em geral os avós e pais são mestres de obras, os filhos são engenheiros, e, em menor quantidade arquitetos). Esse novo conhecimento permitiria, por exemplo, reduzir custos de construção, atender a novas demandas de "gosto" etc... Por fim, trata-se de procedimento clássico (descrito em outros estudos sobre pequenas empresas de outros setores⁽⁵⁾), a formação dos herdeiros, visando a manutenção e abertura da possibilidade de expansão do negócio.

Vejamos, agora, a trajetória social destes agentes. Esta trajetória, no tocante aos indivíduos que formam as citadas sociedades familiares, têm como origem, na sua maioria, a nacionalidade portuguesa⁽⁶⁾. Muitos destes já exerciam lá, por vezes desde muito jovens, como já vimos na nota 1, a atividade de construção. Com seus filhos, netos e demais parentes, parecem manter aqui um tipo de família ampliada, onde ressaltam-se fortes laços

(4) Segundo nossa observação de campo, nas visitas às obras, os entrevistados nºs 3 e 4 apontaram que tinham trabalhadores que os acompanhavam sempre: "...empregados que foram criados comigo" (ENTREVISTA Nº 3), mas para os quais ensinam apenas tarefas específicas.

(5) Ver, por exemplo, neste sentido, Rattner, H. (coord) Pequena e média empresa no Brasil: 1963-1976. São paulo, Símbolo, 1979.

(6) "Quem começou em construção foi meu pai, que também é português. O que você vê de tradicional aqui na área é isto, a colônia portuguesa" (ENTREVISTA Nº 4).

"... a razão é primeiro a concentração da colônia portuguesa que vive ali. Os construtores são 90% portugueses" (ENTREVISTA Nº6).

de solidariedade⁽⁷⁾. Têm grande importância também os laços de solidariedade extra-família, ligado inclusive ao local onde moram. Este local, que, em geral também é o de trabalho, é uma área onde a vizinhança compõe-se de outros imigrantes portugueses e suas famílias. Essa importância da localização-vizinhança é extensiva a atividade exercida. É básica mesmo a esta, pois é dela que extraem tanto o conhecimento necessário à incorporação (sabem do preço dos imóveis e terrenos; demanda e oferta; etc) no micro-mercado localizado em que atuam, como quanto à clientela potencial a quem se dirigem (comerciantes locais, filhos desses comerciantes, pequenos funcionários públicos, profissionais liberais estabelecidos no bairro, etc) fruto de amizades, às vezes, de longa data. com efeito, a maioria absoluta desses pequenos promotores, estão estabelecidos há várias décadas na zona da Leopoldina/Irajá (principalmente na Penha e adjacências - Vila da Penha, Bráz de Pina - e no bairro de Irajá)⁽⁸⁾. Construíram ali não só suas vidas, sua rede familiar, inclusive por matrimônios dos filhos com pessoas da vizinhança, como uma rede de vizinhança mais ampla, que extrapola o núcleo familiar original, as famílias dos filhos e netos, e alcança os vizinhos, os amigos dos vizinhos, o dono do bar, do armazém, do açougue, da padaria, enfim, das atividades desses imigrantes⁽⁹⁾.

O início dessas trajetórias sociais, no caso dos nossos agentes imobiliários, pode ter sido até por essas atividades relacionadas

(7) Ele começou como sócio de um tio, no caso o irmão dele. Começou a construir na Ilha do Governador, trabalhou até 1980. Ele começou em 1976. Daí para cá é que meu irmão passou a trabalhar com meu pai, começando com pequenos empreendimentos, em Irajá, de 5 apartamentos, fizeram mais 12, levaram 1 ano nesse empreendimento, então entrei para o negócio. Meu irmão não ficou com o sogro, também português" (ENTREVISTA Nº 4) ... "como ela é uma empresa efetivamente familiar, 80% são parentes, agora são 40% de terceiros. Mas quando eu comecei a trabalhar lá, como advogado autônomo e seu consultor, já vão 14 anos, eu era o único, todo o resto era parente, compadre." (ENTREVISTA Nº 7).

(8) "Nós sempre moramos aqui e quando começamos com a construção, aqui era uma área boa, a venda aqui é rápida." (ENTREVISTA Nº 4).

(9) "É claro, tenho muito conhecimento por aqui" (ENTREVISTA Nº 3, referindo-se à pergunta se o fato de morar no local do empreendimento facilita sua realização).

por último⁽¹⁰⁾, mas em geral, eles já surgem na atividade construção, realizando reformas dos estabelecimentos dos conhecidos que atuam nas citadas atividades⁽¹¹⁾. Essas reformas, que por si só, indicariam a expansão dos negócios, via acúmulo de economias, vão pouco a pouco permitindo ao agente acumular suas próprias economias⁽¹²⁾. Ao mesmo tempo, por outro lado, permitem-lhe adquirir ou ampliar o conhecimento sobre o processo de produção da construção. Simultaneamente, com esses serviços, irá formando sua rede de vizinhança, o que posteriormente lhe será de valia para a atividade de construção de imóveis residenciais. A entrada nesse setor parece ser assim a conjugação dos seus interesses com os da rede da vizinhança. Explica-se essa conjugação pela história captada na pesquisa que aponta sempre, por um lado, para os conhecidos (donos de comércio) que querem ora aplicar economias em bens imóveis para renda por aluguel, ora para assegurar a permanência dos filhos que se casam no bairro, e por outro lado para os agentes que acumulam economias nos serviços de reforma e querem edificar para também obter bens imóveis para renda, ou para vender e seguir, no setor, ou para aumentar/manter seu nível de consumo. Note-se que se estamos falando de economias e bens imóveis, é porque existe uma razão para isto. Observamos, realmente, nos casos estudados, que esses indivíduos e suas famílias de origem portuguesa, regem-se por uma lógica de formação de patrimônios. Estes devem, inclusive, ter uma concretude, serem objetos passíveis de posse física mesma. A essas pessoas por exemplo, não interessa a aplicação de economias em ações, que são papéis, representações de alguma coisa, não a própria coisa

(10) ..."de 73 para cá. antes tínhamos um botequim...
... Foi um outro irmão do meu pai que saiu do bar e foi trabalhar com reformas. Era empreiteiro de reformas, de pintura, em carpinteiro." (ENTREVISTA Nº 4)

(11) Referindo-se à sua trajetória profissional, o entrevistado revelou que a mesma tem início em 1972, sempre como empreiteiro de obras com características de pequenas reformas de bares, açougues, padarias de amigos e/ou conhecidos portugueses. (ENTREVISTA Nº 1 - não gravada).

(12) Explicitou que para realizar o único empreendimento que fez como promotor amealhou economias na atividade corriqueira de tarefeiro. (ENTREVISTA Nº 1 - não gravada).

em si⁽¹³⁾. Sua acumulação, ao contrário, volta-se, antes de tudo para o consumo de bens materiais palpáveis. Isto pode explicar, inclusive, o grande número de imóveis realizados para renda por aluguel e não para vender. Vender, dentro de sua lógica, seria desfazer-se do palpável, do real. Alugar, ao inverso, seria deter esse bem. A aplicação de economias realizadas num empreendimento, por vezes, em outros empreendimentos, não aparece assim como capital, ou seja, acumulação aplicada visando sua reprodução, mas sim como a produção de outros bens, alguns para consumo próprio. Quando vende os imóveis, em geral aplica o lucro na compra de outros bens, e quem os compra usa para renda de aluguel ou passa aos filhos⁽¹⁴⁾.

Este modo de pensar, aliado à necessidade de manter a coesão da família e o "crédito" junto à rede de vizinhança, faz com que os pequenos agentes busquem estabelecer-se primeiramente como pessoas físicas. Isto para não depender economicamente de outros, nem para dever nada a ninguém⁽¹⁵⁾. Aparentemente, a passagem para a forma empresa só ocorre no caso de expansão com possibilidades reais de consolidação, ou seja, ele primeiro se consolida e depois passa a empresa Ltda, ou em casos dos recursos próprios não serem mais suficientes para bancar a atividade. então, nesse momento, recorrem ao S.F.H., que mantém brechas para a manutenção e existência de pequenas empresas⁽¹⁶⁾.

(13) "Os portugueses gostam é de passar de carro com a família nos domingos e apontando para as casas ou apartamentos, mostrarem com isso a compra que fizeram com seu trabalho... da mesma forma que em casa apontam para cada objeto que conseguiram comprar (som, geladeira, etc)" (ENTREVISTA Nº 4). ...acha mais seguro aplicar em "bens" do que em investimentos de risco". (ENTREVISTA Nº 2).

(14) "O imigrante para mostrar que venceu se interessa em acumular bens". (ENTREVISTA Nº 4).

(15) "...Então quando a pessoa tem seu próprio recurso, ela acaba começando a obra com dinheiro dela, vai fazendo, não tem recurso da Caixa e quando vê o prédio está pronto com seu próprio dinheiro." (ENTREVISTA Nº 4).

(16) "...O que também não estimulava ninguém a entrar no sistema financeiro foi isso. Nós só entramos no sistema financeiro quando não tínhamos condições de auto-financiamento..."
..."Em 1984, quebramos com a crise, a situação difícil foi quando eu parti para o plano empresário, foi quando abri a Engemarte Empreendimentos I mobiliários. Daí parti para o primeiro financiamento." (ENTREVISTA Nº 4).

2) RELAÇÕES COM OUTROS AGENTES ECONÔMICOS DO SETOR IMOBILIÁRIO

O histórico sócio-econômico dos pequenos promotores imobiliários, induz a pensar numa certa independência desses agentes em relação a alguns dos outros que interferem no setor. O que nos faz pensar dessa forma são: a) seu controle sobre o processo de construção desde a concepção, até a feitura do imóvel mesmo, a partir do seu conhecimento do exercício dessa atividade; b) o conhecimento pleno que possuem do micro-mercado onde moram e atuam, quanto a preços de imóveis e terrenos; e c) por dominarem informações, através da rede familiar e de vizinhança sobre terrenos em oferta, clientela potencial etc. Assim sendo, sua relação, especialmente com os técnicos do setor (engenheiros, arquitetos, desenhistas) e com os corretores de terrenos (em geral pequenos corretores de rua, às vezes ligados, embora não de forma contratual, às agências-promotoras), funda-se numa dependência destes a eles. Nesse sentido, esses técnicos e corretores prestam serviços auxiliares aos promotores, de adequamento à técnica e à intermediação de negócios, mas sobre seu estrito controle e supervisão. Aos agentes promotores sempre cabe tanto as indicações iniciais sobre os negócios, como o acompanhamento dos mesmos e a palavra final sobre os mesmos⁽¹⁷⁾.

Já em relação à etapa de comercialização, apesar de terem, muitas das vezes uma clientela potencial em vista (via rede amigos-vizinhança) a relação com uma agência-promotora se impõe. Esta dependência aparece como necessidade imperiosa para agilizar a venda, atingir outros segmentos que extrapolem a vizinhança e também, para a determinação do preço final cujo cálculo não parecem dominar plenamente. Podemos pensar que a etapa de comercialização escapa aos pequenos promotores por falta de conhecimento e instrumentos, que lhes permitam ultrapassar a venda para o restrito círculo de conhecidos.

(17) "Não, antes de comprar um terreno já digo como será o prédio, tem que ver também a área de construção de cada terreno." (ENTREVISTA Nº 3).

... "temos os terrenos e falamos quantas unidades, quantos quartos, sendo que ele faz a arrumação. São detalhes que requerem muita prática." (ENTREVISTA Nº 4).

De qualquer forma, quando existe certa independência frente aos outros agentes do setor, esta só mantém-se enquanto os pequenos promotores possuem recursos próprios. Somente enquanto não necessitam buscar empréstimos para produzir fora do âmbito familiar, ou seja, não precisam do agente financeiro, é que podem trabalhar de forma mais independente. Tendem a atuar, nesse sentido, quando possuem recursos próprios de modo mais informal possível em termos econômicos. Realmente mantêm-se como pessoas físicas, e procuram trabalhar sem contrato ou recibos, amalhando "tarefeiros" (pessoas autônomas, informais, vamos assim dizer, que trabalham por serviço, sem recibo).

Quando os recursos próprios, por alguma razão, escasseiam ou não são mais suficientes para realizar um empreendimento, os promotores procuram uma agência promotora que lhes permita buscar financiamento do S.F.H. (18). Esse caminho, da busca do financiamento via agência promotora parece ser o único possível para os pequenos promotores. O que explicaria a impossibilidade da obtenção de recursos externos por si próprios parecem ir desde o desconhecimento dos mecanismos econômicos que não sejam aqueles informais que praticam, até as barreiras sócio-culturais que os impedem de relacionar-se com classes de renda mais alta detentoras desses recursos, passando pela ausência de laços com redes de solidariedade outros que não a familiar e de vizinhança (19). As agências promotoras atuantes junto aos pequenos promotores (notadamente a Francisco Xavier Imóveis, mas também a PRIMA Empreendimentos Imobiliários) suprem exatamente essas deficiências dos agentes. Isto dado ao conhecimento que desenvolveram sobre as maneiras de obtenção de recursos para pequenos promotores junto à Caixa Econômica Federal, através da criação e manutenção de uma rede burocrática solidária a seus intentos. As agências promotoras não explicitam muito claramente como formaram e mantêm essa rede, mas colhemos, aqui e ali, indícios de pequenas trocas

(18) "Na época do plano empresário, quem tratava de tudo era a corretora PRIMA. Os corretores sempre têm credencial para andar dentro da Caixa." (ENTREVISTA Nº 3).

(19) "É óbvio que se uma empresa grande como a João Fortes pedir um financiamento, ele sai no dia seguinte. Independente da sua influência lá dentro, somos prejudicados menos pelo pessoal do que pela burocracia. Tem muitas mudanças." (ENTREVISTA Nº 4).

de favores, presentes, almoços de fim de ano, almoços corriqueiros, etc. O importante, para os pequenos promotores é que as agências conseguem obter os recursos que necessitam a tempo e a hora. De outra forma não conseguiriam obtê-los por competirem com as grandes empresas, cujo acesso aos recursos é direto e imediato.

Contudo, se obtém os recursos necessários, a extração destes via agência promotora cria uma dependência a esta que extrapola a busca do financiamento e torna-a o verdadeiro promotor e até um co-sócio no empreendimento. Isto porque para obter o financiamento é necessário seguir um conjunto de normas ditadas pela CEF, que não sendo acompanhadas "emperram" a liberação do mesmo. Assim sendo, como o pequeno promotor não conhece e/ou não entende essas normas, a agência no mínimo orienta todos os passos a serem dados, quando não é ela mesma, que por contrato de prestação de serviço, executa esses vários passos. A agência em geral indica o terreno, o plano de massa para o mesmo, indica um arquiteto para a concepção do imóvel, o tipo de imóvel e o tamanho das peças que "cabe" no local, o número de unidades, qual a clientela a se dirigir etc. O financiamento, enfim, "amarra" o empreendimento dado que a liberação de recursos (feita contra determinado montante do capital social e patrimônio líquido) exige cronogramas de obra, preço/m² avaliado pela CEF, direcionamento para determinadas camadas da população. De tal forma isso ocorre que sem a orientação e/ou associação com a agência fica difícil realizar um empreendimento, inclusive quanto à compreensão do processo burocrático.

Vejamos agora como se dá a questão dependência-independência, com relação aos casos estudados, isoladamente. A independência em relação a outros agentes parece ser mais importante nos casos do promotor "atirador" ligado à atividade de reformas, e naquele caso do promotor que manteve-se no setor e expandiu-se, crescendo. O primeiro atua independentemente por possuir recursos próprios compatíveis com o empreendimento que realizou (de muito pequeno porte), e ter clientela potencial através da rede amizade - vizinhança e clientes das reformas. Pôde assim, prescindir do intermediário que consegue o financiamento e comercializa as unidades.

Articula-se a isto o fato de por ser a construção sua atividade, e a concepção de espaços outro dos eixos da mesma, prescindir igualmente de empresas construtoras e técnicos do setor. (Ver resumo Entrevista nº 1 - não gravada).

O segundo, foi obtendo independência ao longo do tempo. Com efeito, tendo desenvolvido conhecimento sobre as várias etapas do processo de produção de um empreendimento, foi tomando a si as diversas atividades inerentes a este. Neste sentido da atividade principal de construção exercida desde sua origem, o promotor foi aprendendo as etapas de concepção, criando laços com os agentes diretos de financiamento (pessoal da CEF) e compreendendo o processo de comercialização. Assim, hoje em dia, independe das agências promotoras (com as quais teve de trabalhar durante vários anos) e passa a supervisionar as várias etapas do processo, tornando-se o típico "orquestrador" da produção de imóveis. Passou então para a situação inversa: são os demais agentes, como, por exemplo, os corretores autônomos de venda de imóveis, que dependem dele para atuarem. (Ver resumo Entrevista nº 5 - não gravada).

Nos outros três casos estudados, encontramos a dependência total do promotor-"atirador" de fora do setor, a outros agentes do setor, e um meio termo entre dependência e independência entre o pequeno que permanece pequeno, e o pequeno que passa de pessoa física a empresa.

Quanto ao primeiro, sua total falta de conhecimento sobre o processo de produção em suas várias etapas, o conduziu ao relacionamento com uma agência promotora. Esta funcionou como o verdadeiro promotor realizando todas as etapas do processo, da compra do terreno à comercialização. Mesmo nas fases da concepção e construção, foi a agência que contratou o arquiteto e amealhou tarefas para os serviços da obra, embora estes também tenham sido indicados por conhecidos do promotor. Já em relação aos outros dois casos a dependência ou independência variou de acordo com as etapas do processo. Com efeito, tendo conhecimento e prática sobre a construção, e tendo criado laços de rede familiar e de amizade-vizinhança, podem manter sob seu controle o acesso ao terreno (embora, por vezes, orientem-se com agência-promoto-

ras), a concepção e construção e certa influência na comercialização (dado seu conhecimento da clientela potencial, demanda, preços...). Contudo, quando encontram-se na situação (já descrita anteriormente - de não possuírem mais recursos próprios para bancar o processo), inevitavelmente passam a depender de terceiros para obter o financiamento junto à CEF. Neste caso a ligação com a agência promotora articulada a "amarração" da liberação do financiamento conduz à perda de autonomia até nas funções sob os quais detém o controle. Isto porque a agência promotora para conseguir o financiamento "cobra", além do seu percentual pelo serviço prestado, a entrada no circuito como um todo. Assim indica técnicos (como arquitetos), procura influenciar na definição do tipo de imóvel, fachada, acabamento etc... até no sentido de uma comercialização mais rápida no final do processo.

3) O PROCESSO DE CONSTRUÇÃO

As informações obtidas nas entrevistas, as colocações feitas pelos agentes sobre a obra nos canteiros e possas observações em visitas aos mesmos, assim como a análise que desenvolvemos sobre seu histórico sócio-econômico, nos levam a pensar na construção como sendo o centro do processo da realização de empreendimentos para os pequenos promotores.

Poderíamos pensar, nessa direção, que a incorporação, no sentido de buscar sobrelucros comerciais e de localização não estaria no seu horizonte. Ou seja, a criação de inovações que diferenciavam o produto, e a busca de singularidade locacional no mercado, que seriam o centro da atividade dos grandes e muito grandes, enfim, a promoção "tout-court", não conformariam o eixo de atuação dos pequenos promotores. Para eles, atuando por força de sua natureza porza econômica numa área onde a diferenciação locacional não teria a acentuação que tem, por exemplo, na zona Sul, o lugar perde importância e ressalta-se o imóvel. Mas, como veremos mais adiante ao tratarmos do produto, o que ele vende não necessariamente será o imóvel diferenciado, e sim, principalmente, a construção como "coisa sólida", "bem feita" e a qualidade "extra" de acabamento.

O que importa para os pequenos promotores é a construção, até

porque esse é seu ofício, aquilo que dominam.

Parecem não conhecer, ou não compreender a promoção no seu todo. Como a construção foi sempre a função que exerceram, por dela terem o conhecimento, as demais tendem a subordinar-se a ela⁽²⁰⁾.

As indicações que obtivemos nos levam a pensar que os pequenos promotores tendem a basear sua remuneração principalmente na construção, e a partir da lógica dessa função, conseqüentemente, direcionariam e organizariam o processo de realização dos empreendimentos como um todo. A promoção, assim sendo, seria pensada a partir do exercício de construir.

Cabe ressaltar o caráter preliminar dessas observações. Com efeito trata-se de uma hipótese levantada a partir de uma primeira aproximação ante os processos construtivos e da lógica econômica dos pequenos promotores, que necessitaria ser desenvolvida em análises mais aprofundadas, inclusive por comparação com os grandes.

Contudo, já nesta primeira aproximação, podemos colher indicações na direção apontada acima. É o que passaremos a analisar em seguida sobre o processo de construção.

Nosso pensamento, como já dissemos, é que do processo de construção esses agentes tendem a extrair a maior parte de sua taxa de lucro. Nesse sentido, o custo da obra deve ser minimizado tanto quanto possível para obter uma taxa compatível com a atividade. Para tal os pequenos promotores demonstram ter uma racionalidade particular. De fato, observamos que a construção é regida por "economias" e não pelo giro do capital empregado. Economiza-se na mão-de-obra, na compra de materiais, nos técnicos, na administração... mesmo que isso signifique que a obra leve mais tempo. Não há, então, uma preocupação em ganhar tempo, girar mais rapidamente o capital empatado, mas poupar custos

(20) "Veja a construção para mim é o mais importante... Para fazer esse empreendimento minha preocupação é quanto vou precisar de cimento, ferro, vou nas lojas escolher os azulejos extra, as pastilhas... todo o resto vem daí"... (ENTREVISTA Nº 3).

- Perguntado sobre o que significava para ele ter feito pela primeira vez (e única, até o momento) uma incorporação, o entrevistado disse que era mais "uma construção que no final, ao contrário das reformas que faço, posso vender e aumentar minha renda". (ENTREVISTA Nº 1 - não gravada).

máximo. Neste sentido, os agentes trazem para si todas as tarefas que podem executar, desde a concepção da planta ao acabamento final do prédio⁽²¹⁾.

Buscam, por outro lado, também, informalizar economicamente a construção. Para isso organizam o processo de produção de modo a mantê-lo sob seu controle e supervisão diretas, mas realizá-lo por equipes de "tarefeiros-autônomos - informais". Esses tarefeiros são empreiteiros de mão-de-obra sem quadro fixo de operários, (embora procure amealhar a cada serviço entre os que já conhece o trabalho). Esse grupo amealhado pode ampliar-se ou encolher-se conforme as circunstâncias⁽²²⁾. Suas características são as mesmas do tarefeiro-empreiteiro; o trabalho sem recibo, sem carteira assinada, etc, ou seja, informal no seu mais amplo sentido⁽²³⁾. Verificamos que os tarefeiros e suas equipes são "especialistas" em alguma parte da obra, mas como conhecem tudo de construção, não raro mudam de "especialidade" quando necessitam e/ou escasseiam os serviços que sempre fazem. Na equipe, por outro lado, não existe distinção quanto ao trabalho: o empreiteiro o faz a lado dos tarefeiros amealhados, até mesmo como forma de controle e para ditar o ritmo do serviço⁽²⁴⁾. Trata-se de uma supervisão direta e contínua⁽²⁵⁾. A forma de construir através dos tarefeiros faz com que o processo de construção seja altamente repartido, exigindo do promotor um acompanhamento a todos os momentos da obra. Em geral, os promotores procuram trabalhar com tarefeiros que já conhecem de outras obras e

(21) "Operário tem, mas técnico não. ele é o senhor todo poderoso, é o cara que entende de tudo, é o cara que toca a obra, que faz a obra". (ENTREVISTA Nº 6).

(22) "Antes de vir para cá passei na obra dele e ele estava de bermuda, com o carrinho pra cima e pra baixo." (ENTREVISTA Nº 6).

(23) "...tem fase de obra em que você vai contratar mais gente." (ENTREVISTA Nº 6).

(24) "...são autônomos mas não têm responsabilidade nenhuma porque não têm nada a perder"... (ENTREVISTA Nº 3).

(25) "...Eu, por exemplo, gosto de fazer as canaletas de esgoto, porque ninguém faz mais isto." (ENTREVISTA Nº 3).

(26) Esse controle direto não significa necessariamente que o ritmo do serviço será acelerado. Como ganham, por vezes, por hora trabalhada, quanto mais tempo o serviço levar, mais receberão. Nesse caso caberá ao promotor cobrar o serviço em menos tempo.

com os quais desenvolveram também laços de amizade⁽²⁶⁾.

Agora, quanto ao planejamento da obra, quando o processo é realizado com recursos próprios não existe nem há preocupação de estabelecer-se um cronograma de acompanhamento. Já quando realiza-se com financiamento da CEF, esta exige planejamento e cronograma para liberá-lo em determinadas etapas da obra.

Assim sendo, quando o empreendimento realiza-se independentemente do agente-financiador, torna-se mais nítida a lógica da "economia" praticada pelos pequenos promotores. Para estes, parece que programar e acompanhar tecnicamente uma obra, será antes um entrave à fluência da dinâmica advinda de seu conhecimento vivencial do processo, do que um modo de racionalização do mesmo. Isto pode ser explicado pelo fato de que tendo a "programação na cabeça" o agente tende tanto a pensar que domina o processo sem dividi-lo com terceiros (no caso os técnicos), como a lhe atribuir por consequência desse controle via conhecimento uma fluência (que não possui), de simultaneidade de tarefas.

O controle e supervisão da obra e das equipes de tarefeiros através desse planejamento "embutido" no seu modo de pensar o processo, não agiliza no tempo a obra. Mas verificamos que não é isso que os agentes desejam, mas antes ter sob suas rédeas essa questão tempo. Muitas vezes, na sua forma de trabalhar, será mais conveniente retardar certas tarefas (no aguardo, por exemplo, de materiais de melhor acabamento) para obter crédito na loja de conhecidos do bairro (onde sempre compram e também sem recibo), do que comprar em outro local - e quebrar a rede de amizades - e perder o crédito.

Por seu turno, quando passam a atuar com recursos da CEF, são obrigados a terem planejamento e cronograma de obras, por vezes, começam a perceber os benefícios desse modo de atuar, principalmente na diminuição dos custos de obra que mais os atingem. Isto faz que, com o tempo, comecem a modificar seu modo de pen-

(26) ... "mas tem um grupo que você vai manter, o sujeito é dependente seu e essa relação desse pequeno construtor, esse português com esse grupo de operários é estreita." (ENTREVISTA Nº 6).

sar, "modernizando" sua atuação⁽²⁷⁾. Uma das consequências dessa modificação, no entanto, será uma dependência maior aos diversos agentes do setor.

Contudo, ao inverso, mesmo tendo a exigência do agente financeiro para ter planejamento e cronograma, em outras vezes, o pequeno promotor atende apenas formalmente, e continua a trabalhar com sua "programação na cabeça". Trata-se, possivelmente, de uma resistência à modernização, derivada da percepção que o seu modo de pensar e sua lógica de atuar lhes serão mais econômicas. Isto porque estarão aí, mantida a informalidade, aliada à sensação de preservação do controle e supervisão do processo na independência frente a outros agentes. Essa parece ser sua lógica econômica: fazer tudo de per-si, sem interferência de outros agentes, sem planejamento para manter baixo o custo do processo.

Vejamos, agora, o caráter da construção realizada pelos pequenos promotores. Apesar da observação do canteiro de obra ainda ter sido uma primeira aproximação, podemos apontar, pelas informações obtidas, o caráter do processo de construção praticado por esses agentes. Neste sentido, podemos indicá-lo como sendo "artesanal". Poderíamos objetar a essa indicação, que a construção civil como um todo (seja exercida por grandes ou pequenos) é um setor atrasado tecnologicamente. Guardaria esse setor maior parentesco com a manufatura que com a indústria, e portanto, o processo nos pequenos não diferiria daquele praticado pelos grandes. Em parte, cremos que essa visão seja correta. Contudo, apesar desse caráter manufatureiro ser geral, percebemos determinadas nuances no processo, entre pequenos e grandes. Por isso, nomeamos os primeiros "artesanais".

Com efeito, a centralização da atividade dos pequenos na construção via conhecimento vivencial do processo e a história do sócio-econômica, assim como o modo como organiza esse processo, parece conduzir a uma exacerbação do caráter manufatureiro da obra.

(27) "Antes era mais 'vou fazendo'..."

"Começamos a racionalizar por todos os lados, quando antes não víamos isso, colocávamos as coisas sem nos preocuparmos com o dinheiro"... (ENTREVISTA Nº 4).

Vários são os itens que nos levam a pensar assim: 1) estando o processo organizado para atender empreendimentos de porte muito reduzido, o uso de determinados procedimentos auxiliares (como por exemplo, concreto preparado por centrais, máquinas de emboço, acabamentos industrializados etc) é descartado; 2) tudo aquilo que for possível é realizado na obra, até mesmo, em alguns casos, de ser produzido no local⁽²⁸⁾; 3) escolha dos materiais é tarefa individualizada, passando pelo gosto do promotor adequado ao gosto local; 4) o controle mais direto e rigoroso sobre as diversas equipes de tarefeiros (fato não encontrado nas grandes obras que visitamos); 5) como o processo organiza-se por equipes de tarefeiros para cada serviço, o trabalho torna-se manualmente repartido e estanque; e 6) o caráter artesanal acentua-se numa "manualidade" mesma de proceder a construção, que se expressaria, em algumas tarefas, como ato de fazer com a mão mesmo, com o ritmo da mão humana, por vezes como seu reflexo - a mão substituída pela escolha de acabamentos que reflitam sua ação (azulejos decorados, por exemplo). Uma "manualidade" que passa a se refletir então na percepção visual⁽²⁹⁾.

4) PROCESSO DECISÓRIO

A função principal exercida pelos pequenos promotores - a construção - parece marcar basicamente sua atuação. Esse exercício, como já assinalamos, dar-se-á em serviços de reformas ou serviços especializados praticados pelos empreiteiros - tarefeiros em partes de obras de imóveis residenciais; e na produção de um completo edifício residencial.

O processo de construção tem suas fases próprias, ou seja, etapas que desenvolvem-se em separada da incorporação imobiliária propriamente dita, embora possa estar articulada a esta. Cons-

(28) Numa das obras que visitamos tinha sido montada, por exemplo, uma pequena fabricação de placas de gesso, de excelente acabamento a partir do uso de placas de vidro como forma de alisamento. (OERA CASO Nº 3).

(29) A "manualidade" seria o resultado da história de vida desses pequenos promotores: educados num tipo de construção artesanal refletem-na hoje na escolha de acabamentos decorados. A escolha substituindo a mão que pintava arabescos e moldava na madeira ou na massa recortes e rendilhados.

truir significa, dessa forma, realizar, então, determinadas tarefas que envolvem desde a elaboração técnica e concepção de engenharia e arquitetura, até o acabamento final.

A dominância da função de construção, faz da continuidade de produção e da manutenção de determinado patamar de área (em m²) construída os objetivos básicos dos agentes. Neste sentido, as demais funções econômicas que porventura realizem (projeto, incorporação...) são utilizadas para manter ou otimizar a construção. Os pequenos promotores, assim sendo, pensam e organizam sua atividade em razão da atividade principal - a construção. Os agentes têm sua lógica de atuação baseada nessa atividade, e é este processo de construir que a dirige. Por outro lado, a direção econômica dada a esta atividade gira em torno da produção não para acumular, e sim para ter renda. Renda para o consumo de bens e a formação de patrimônios⁽³⁰⁾.

Assim, a atividade de promoção é pensada, antes de tudo, como aplicação de economias, o que permitirá tanto a eventual manutenção da atividade principal, como o nível de consumo e/ou ampliação deste⁽³¹⁾.

Exercendo como atividade principal a construção os pequenos promotores, como já vimos, têm necessidade da continuidade de trabalho para permanecerem e desenvolverem-se no setor. Em alguns dos casos estudados verificou-se essa continuidade, por vezes alcançada não especificamente na construção de imóveis residen-

(30) "Agora vou parar um pouco... Agora não quero mais, vou terminar este e parar um pouco para esfriar a cabeça, vou usar o dinheiro para comprar algumas coisas para minha casa"... (ENTREVISTA Nº 3).

- O entrevistado revelou que utilizou parte do arrecadado com as vendas com algumas compras que vinha adiando (um novo carro, eletrodomésticos, etc) (ENTREVISTA Nº 1 - não gravada).

- A cada imóvel construído, o entrevistado ficava com um ou mais unidades e hoje tem carteira de imóveis para aluguel da qual auferir renda. (ENTREVISTA Nº 5 - não gravada).

(31) - Dono de posto de gasolina aplicou dessa vez no imobiliário parte de seus lucros por ter indicações e "sentir" que poderia ter retorno (ENTREVISTA Nº 2 - não gravada).

- Empreiteiro de reformas amealhou economias dos dois últimos anos para realizar o empreendimento, "ter lucro e comprar bens" (ENTREVISTA Nº 1 - não gravada).

ciais, mas em serviços de reformas.

Contudo, quando existe essa continuidade (tanto num caso como noutro) ela não significa a existência nem de uma programação, nem de um estoque de terrenos que a viabilize. A inexistência de uma programação revela-se no modo de funcionamento dos pequenos promotores, que dado sua natureza econômica, necessitam cuidar de empreendimento, no seu momento de realização. Isto porque suas economias são suficientes apenas para a realização de um único empreendimento por vez. Somente no fechamento do ciclo de produção deste, poderão avaliar sobre a disponibilidade ou não de recursos para um próximo empreendimento.

Como consequência do seu constrangimento econômico a tomada de decisão sobre a realização de um empreendimento expressa-se de forma muito particular. Observemos as etapas desse processo. Em primeiro lugar a decisão passa pelo conhecimento que o agente tem do micromercado localizado (o bairro onde mora, ou bairros próximos). Isto lhe permite perceber o exato momento de atuar, dado as condições no bairro de demanda e oferta, preços, tipos de imóveis ofertados etc. Como segundo passo este momento exato de atuar se articula sempre a existência de um montante determinado de economias, suficiente para bancar parte, se não todo o empreendimento⁽³²⁾.

O primeiro passo apresenta algumas diferenciações segundo os agentes. Com efeito, para aqueles que atuam pontualmente (os "atiradores") a decisão de realizar um empreendimento está ainda mais "colada" a oportunidades conjunturais microlocalizadas, do que para os que atuam mais sistematicamente. Para os "atiradores", como analisaremos posteriormente, o "tiro" precisa ser dado certamente, a oportunidade necessita ter o mínimo de ris-

(32) ... "desde que eu tenha possibilidades de entrar no negócio, assim entra dentro numa construção sem que esteja de acordo com a minha programação" (programação aqui referindo-se a ter recursos suficientes) (ENTREVISTA Nº 3).

- "Agora, não começo sem ter o dinheiro"... (ENTREVISTA Nº 3).

- "Começamos esta, que é a parte que estamos fazendo com recursos próprios"... (ENTREVISTA Nº 4).

co e a máxima possibilidade de lucro⁽³³⁾. Já para os que atuam mais sistematicamente, a oportunidade conjuntural (que de resto joga com bastante peso na sua decisão) articula-se, por sua atividade de construção de imóveis residenciais, a necessidade de aplicação de eventuais lucros de um empreendimento anterior, num próximo. Isto porque, ao contrário dos "atiradores", cujos recursos provêm da atividade de serviços de reformas, suas economias têm como fonte exatamente a construção de imóveis residenciais⁽³⁴⁾.

A decisão mais imediata de realizar um empreendimento, de um modo geral, é tomada independentemente dos outros agentes econômicos do setor. Já os passos seguintes poderão seguir independentes somente para os que atuam com recursos próprios. Nos cinco casos estudados, como já vimos, apenas o atirador tarefairo de reformas e o promotor que cresceu atuam dessa forma. Os demais permeiam suas decisões de como realizar um empreendimento, pelo menos à uma orientação de agências-promotoras, quando não as delegam à mesma a sua concepção e execução.

Os pequenos promotores não possuem capital e sim economias (não têm capital de giro), ou seja, têm constrangimento de recursos. Daí que para a realização de um empreendimento, necessitam de economias feitas seja na atividade de reformas, seja (quando for o caso) num empreendimento anterior, ou num outro negócio fora do setor (bar, açougue...). Não podem, em consequência desse constrangimento, correr riscos na aplicação de seus recursos

(33) O entrevistado revelou que decidiu fazer o empreendimento porque conjugaram-se a oportunidade de permutar o terreno com a percepção de "boas vendas" no bairro (ENTREVISTA Nº 1 - não gravada).

(34) O entrevistado revelou uma "necessidade de produzir sem solução de continuidade" pois os lucros provêm da construção (ENTREVISTA Nº 5 - não gravada).

"Quando uma obra está terminando, saímos à procura de terreno... senão não ganho nada" (quando perguntado se precisam ter sempre obra) (ENTREVISTA Nº 4).

recursos⁽³⁵⁾. Neste sentido, o momento exato de atuar transforma-se no básico do processo decisório.

Para perceber esse exato momento, os pequenos agentes permanecem cotidianamente acompanhando o micro-mercado onde se localizam. Isto se dá na maior parte das vezes por sua própria observação direta. O agente percorre as ruas, vê o que os outros fazem, a que preço, entra nos prédios, conversa com empreendedores e com compradores potenciais para saber o que querem e gostam, conversa com os amigos e conhecidos, os donos de comércio, para apurar seus interesses, os filhos que vão casar... Outras vezes usa de informações indiretas, que lhes chegam seja pela rede familiar, seja por amizades-vizinhança, seja pelos pequenos corretores de rua⁽³⁶⁾.

A visão dos pequenos promotores, contudo, por ser muito micro-localizada e restrita no tempo (pois esse acompanhamento do dia-a-dia não permite prever o comportamento do mercado em prazos longos), articulada aos atrasos na liberação do financiamento, pode levar, às vezes, à decisão de realizar um empreendimento num momento propício, mas a comercializá-lo num momento de depressão, ou vice-versa⁽³⁷⁾.

Vejamos agora nossas observações sobre a viabilização econômica dos empreendimentos. Verificamos que esta não passa por previsões ou cálculos de caráter financeiro strictusensu. Em primeiro lugar, a viabilização decorre, como já assinalamos, da existência ou não de economias próprias para bancar, pelo menos, parte do empreendimento. Isto explica-se pelo fato de ao não possuir capital de giro, e não ter certeza de segmento na pro-

(35) Os dados referentes às dimensões dos recursos dos pequenos promotores foram colhidos quando empresas na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro (ver em anexo). Já aqueles referentes às pessoas físicas foram recolhidos nas entrevistas realizadas. Tanto uns como os outros revelaram serem esses recursos de dimensões limitadas a fundos econômicos patrimoniais. São economias eventualmente aplicadas na produção e que rapidamente voltam a forma inicial dinheiro.

(36) ... "Eles aparecem oferecendo permuta ou compra, e de acordo com as condições eu entro". (ENTREVISTA Nº 3).

(37) Os promotores do caso nº 4 começaram as obras com recursos próprios à espera do financiamento da CEF, e este pela conjuntura atrasou em demasia e a obra parou quando cessaram esses seus recursos.

dução de imóveis residenciais, os agentes não podem comprometer-se com empréstimos bancários e/ou financiamentos. Em segundo lugar, o cálculo de viabilidade não é feito de forma rigorosa, mas sim informal e indiretamente. Com efeito, tendo como eixo econômico a construção, o cálculo é feito em cima do quanto será o custo desta⁽³⁸⁾. Assim fazendo saberá se no final da obra sobrará alguma economia que lhes permita manter sua renda e nível de consumo, tanto como da possibilidade de realizar outro empreendimento. Não são feitos cálculos financeiros, como por exemplo se ele empregar o dinheiro no mercado financeiro daria tanto e na obra $X + Y$. Realmente não se trata, como já dissemos, de pensar em termos de giro de capital, e sim de economias para formação de patrimônios. O "cálculo" então também é feito de forma indireta, verificando-se o preço final de imóveis semelhantes vendidos no bairro, na mesma época⁽³⁹⁾. A partir disto o promotor verifica, por um lado, se através desse preço será possível ao término do processo ter determinado lucro para manter seu consumo, e por outro, se pode ficar ao menos com uma unidade para ampliar seu fundo patrimonial e obter renda por aluguel.

Políticas Imobiliária e Fundiária

Os pequenos promotores têm suas políticas imobiliárias e fundiárias balizadas pelas especificidades de sua atividade principal, assim como por sua natureza econômica.

A atividade de construção beneficia-se por suas especificidades da repetição. Repetição de tarefas, standartização de metra-

(38) Como o preço do terreno nas zonas onde atuam é relativamente baixo em relação ao custo da obra, é sobre esta que todos os cálculos são feitos daí a dizerem: "quanto mais baixo o teu custo andar mais fácil vai chegar ao final"...(ENTREVISTA Nº 4).

(39) Mas você tem sempre uma certa viabilidade econômica indireta. Se você tem uma casa para colocar à venda, sua, você sabe que teu vizinho já te falou que aquela casa vale tanto. Porque a viabilidade econômica em cálculos matemáticos em construção civil é muito difícil. Um quer um apartamento que seja virado para a rua, outro para dentro, entendeste?" (ENTREVISTA Nº 7).

..."você faz todo o estudo, chega à conclusão que tem de vender por mil, o mercado aqui é de 750, então por mil não vai vender nunca" (ENTREVISTA Nº 4).

gens, tamanho de peças... Tudo isso contribui para a diminuição de custos, objetivo básico de quem atua nesse setor.

Por sua vez, a dimensão limitada de suas economias a fundos patrimoniais restringe-lhe o porte dos empreendimentos, e o cinge a localização dos mesmos onde o preço da terra for o mais baixo (40).

Tendo em vista este balizamento, podemos delinear um perfil típico de sua política imobiliária. Com efeito, os pequenos promotores constroem o máximo de pavimentos, unidades e área permitida pelo código de obras para cada local, tendo em conta sempre o limite dos seus recursos. Temos então seu empreendimento típico: o prédio de no máximo 3 pavimentos, 2 unidades por andar (somando então, 6 unidades) de S2Q, com aproximadamente 70m², dirigido a renda média baixa.

O atirador do setor de reformas, e aquele de fora do setor de construções seguem plenamente este perfil. Já nos outros três casos estudados observam-se algumas variações quanto a esta política imobiliária típica: aos S2Q lançam também unidades de menor número de peças (o SQ) ou maior número de peças (S3Q) e coberturas (S3Q e S4Q). O segmento de SQ continua a dirigir-se a camadas de renda média baixa. Os demais, ainda quantitativamente bastante restritos, já buscam as camadas de renda média e renda média alta (no caso específico das coberturas) (41).

A política imobiliária configurada acima, delineou-se diante da conjuntura do período estudado (79-85). Nas partes anteriores da pesquisa, essa conjuntura já foi largamente explicitada. Resgatemos aqui, apenas o que interessa quanto à ação dos pequenos promotores. Para estes, as dificuldades surgidas a partir de 1983 no mercado imobiliário apesar de também os atingirem, alcança-os em menor grau. Isto porque, por um lado mantém-se o fluxo de fi-

(40) ..."Pelo dinheiro, se fazer pequeno é difícil, imagine um grande" (ENTREVISTA Nº 3).

Atualmente o que dificulta a nossa saída daqui seria até a aquisição de terreno. Saindo daqui dessa área, até Olaria, aumenta o preço do terreno. (ENTREVISTA Nº 1).

(41) Alguns dos entrevistados revelaram existir demanda, embora bastante restrita para apartamentos maiores, e até coberturas, por clientela formada de comerciantes locais que não querem sair do bairro.

nanciamentos para a faixa de pequenas empresas na CEF, e por outro, o valor final dos seus imóveis ainda permitiam demanda, porquanto estavam entro de tetos de financiamento compatíveis com as camadas que procuravam seus bairros de atuação. A grande diferença, para os pequenos promotores, está em que a partir de 83 suas economias não mais permitem (pela alta dos custos de construção, principalmente) bancar os empreendimentos sozinhos, e passam a trabalhar, como já assinalamos, com o S.F.H. Mesmo na crise continuam em geral, a trabalhar para a renda média baixa. Contudo, em dois dos casos estudados, a maneira de enfrentar a crise foi buscar (ainda que restritamente) as camadas de maior renda (RMM e RMA) com unidades de maior número de peças, diversificando a produção dos tipos de imóveis, sem abandonar o S2Q⁽⁴²⁾.

Localização dos empreendimentos

A localização dos empreendimentos, como consequência da história sócio-econômica dos agentes, restringe-se aos bairros onde habitam e/ou aqueles da periferia dessa moradia. Realmente, como já observamos, esses pequenos promotores dependem, para sua atividade, por um lado, da solidariedade do núcleo familiar e da rede amizade-vizinhança-clientela, e por outro, contam para a realização dos empreendimentos apenas com economias patrimoniais. Este último fator, restringe sua atividade às áreas da cidade cujo valor dos terrenos adequa-se àquilo que possam pagar. Daí localizarem sempre, em geral, seus empreendimentos nos bairros da Leopoldina-Irajá, onde habitam, construíram sua vida familiar e criaram laços de amizade-vizinhança, e cujos preços de terreno adequam-se às suas economias.

Por seu turno, os terrenos são escolhidos sempre caso-a-caso, no momento mesmo de decidir a realização de um empreendimento. A inexistência de um estoque de terras é substituída pela cotidiana prospecção dos lotes em oferta no bairro e/ou bairros próximos e sobre seus preços.

(42) Em todas as entrevistas ficou claro que o sala 2 quartos foi uma garantia de rendas, por já ser algo testado, e aceito, e ter demanda solvável na zona.

Acesso aos terrenos

O conhecimento sobre a possibilidade de comprar um terreno tem como principal via as informações trazidas por corretores autônomos locais⁽⁴³⁾ (alguns tem ligações com as agências promotoras mas sem vínculo empregatício), ou aquelas trazidas diretamente pelas agências promotoras. A segunda via são as informações que o próprio agente colhe através da sua rede de conhecidas - amizade-vizinhança, micro-localizada⁽⁴⁴⁾. Por vezes, utilizando-se dessa mesma rede ele próprio percorre as ruas do bairro para colher as informações. Enfim, com o somatório dessas várias vias o agente tem sempre um leque de opções de terrenos para escolher, no exato momento em que se propuser a realizar um empreendimento.

Critérios de escolha do terreno

Tendo o leque de opções sempre à mão o próximo passo quando for o momento é escolher o terreno. O principal e primeiro critério trata-se do volume de recursos disponíveis naquele momento para realizar a compra. O segundo passo será a adequação desse montante disponível à escolha do ponto "bom" para o empreendimento. O "bom" nas zonas de atuação dos pequenos promotores será aquele terreno localizado nas vias de transporte e comércio, ou no máximo, próximo a estas vias. Mais recentemente agregou-se a esses valores aquele do ponto nas ruas arborizadas⁽⁴⁵⁾. Ainda nesse segundo passo, são as possibilidades de construtibilidade no terreno quanto a área máxima para ocupação e número de unidades cabíveis nessa área. Por vezes, para tal, utilizam-se do auxílio

(43) São os chamados pequenos corretores que atuam apenas em determinados bairros, que andam pelas ruas cotidianamente à procura de terrenos ou induzindo a oferta.

(44) O entrevistado revelou que soube do terreno pelo cliente a quem atendia para reformas no seu bar, sendo que o lote era do próprio dono do bar (ENTREVISTA Nº 1 - não gravada).

(45) Não é valorizada na área a "tranquilidade" no sentido que lhe é dada na zona sul, por exemplo, o "silêncio das ruas calmas". Lá o que se quer é sair de casa, entrar no ônibus ou no armazém quase que diretamente, até para não ser assaltado...

das agências-promotoras para ter um plano de massa (o que dá no terreno) e orientação final para a compra. De outras vezes, recorrem também a arquitetos locais. Mas, em geral, recorrem mesmo ao seu próprio conhecimento "do que dá ou não dá" no local (se o bom seria S2Q ou S3Q, se vai vender ou não...). Escolhido o local passa-se a etapa de compra do terreno. Nesse momento pesam os critérios, do preço máximo a ser pago pelo lote. Essa decisão sobre valor passa primeiramente pelo conhecimento que o promotor tem do preço médio que está sendo pago por outros terrenos ofertados no mesmo bairro contemporaneamente⁽⁴⁶⁾. Em segundo lugar, o promotor verifica se o valor pedido "bate" com esta média e observa por último se o preço adequa-se ao montante de recursos que dispõe. Conforme esse montante ele passa a pensar na modalidade de compra.

Duas modalidades foram detectadas para a aquisição dos terrenos: a permuta por unidades do imóvel e a compra monetária pura e simples. Quanto a esta última nada a mais pode-se descrever sobre a mesma, trata-se do ato econômico de troca per se, não assumindo entre os pequenos promotores nenhuma característica que o deforme. Já a permuta, parece ser uma forma das mais utilizadas pelos pequenos promotores para a obtenção dos terrenos. Em geral, essa forma já pode ser delineada desde o primeiro passo do acesso a terra - o conhecimento da possibilidade de compra, desde que (embora o terreno chegue ao promotor via de regra pelos corretores autônomos), o terreno chegue via informações da rede micro-local de amizades e pessoas atuantes no setor. Conjugou-se assim, possivelmente, interesses como a troca da casa por apartamento, a troca por mais a possibilidade de obtenção da renda de aluguel. Essa forma conserva-se, em geral, pela permuta do valor total do terreno por uma quantidade de unidades que "empate" com esse valor, dando o valor da mesma no momento do ato. Trata-se esse valor de apartamentos semelhantes sendo ofertados na micro-área, no mesmo momento⁽⁴⁷⁾.

(46) "Justamente comparando um com outro, um período com outro. Vendo por quanto está sendo vendido na época, tem-se uma noção." (ENTREVISTA Nº 4).

(47) "Ou compra e o terreno não é tão caro, claro que isso ajuda o sujeito a se fixar aqui, mas também tem o lado da permuta, 60% talvez. Permuta que eles consideram cada seis apartamentos, dá 16, ..% o dono do terreno tem esse pedacinho de seis apartamentos, o sujeito vai dar um apartamento e assim proporcionalmente. Mas pessoas que são do relacionamento, você encontra coisas aí que não têm contrato, permutas feitas de boca, por exemplo, com 16 apartamentos, o que dá dois apartamentos e meio. Não chega aos dezoito." (ENTREVISTA Nº 6).

Lógicas de atuação

A quase totalidade dos pequenos promotores atua sob a forma que podemos denominar de "tiro", ou seja, a realização de um único empreendimento, num determinado momento conjuntural, onde o risco seja mínimo e a possibilidade de lucro máxima. Tem assim como característica básica, portanto, um movimento muito rápido de afluxo e refluxo em direção a promoção, e para fora desta. Não permanece, nesse sentido, no setor de construção de imóveis residenciais. Voltando para sua atividade principal (em geral serviços de reforma ou mais raramente negócios totalmente fora do setor - bares, postos de gasolina, açougues...) ⁽⁴⁸⁾. Os lucros porventura obtidos no empreendimento, não são assim reinvestidos na produção de mais imóveis. Retornando em geral, à forma dinheiro, servindo, como já vimos, para manter e/ou ampliar o nível de consumo e assim contribuir para a meta destes agentes que consubstancia-se na formação de patrimônios. O sucesso de um empreendimento, portanto, não significa que o agente permanecerá no setor, mas pelo contrário, pode afastá-lo. Isto porque, obtido com sucesso seu objetivo de aplicação eventual de economias providas de sua atividade principal é mais conveniente, dentro de sua lógica, aplicar imediatamente os lucros na compra de bens, que arriscá-lo numa outra empreitada ⁽⁴⁹⁾.

Uma parcela muito restrita, por sua vez atua sob a forma que denominamos de "sistematicidade". Esta, contudo, apresenta três variáveis: a "sistematicidade" intermitente, aquela exercida por breve período seguido (2 a 3 anos), e aquela mais contínua (4 a 7 anos, exercida por uma quantidade mínima de promotores, sendo que em todo o período - 7 anos, apenas um promotor o faz) ⁽⁵⁰⁾. A diferença entre as duas, reside no fato de que os primeiros têm afluxo de investimento no setor, prolongado por esses breves anos seguidos, e os últimos caracterizam-se por um movimento de afluxo-refluxo-afluxo para a promoção.

(48) Vide casos e entrevistas nºs 1 e 2.

(49) Ilustram bem essa lógica os casos nº 1 e 2 e suas respectivas informações resumidas em anexo.

(50) Trata-se do caso do promotor que cresceu. (Vide caso e entrevista nº 5).

A continuidade por breve período na construção/promoção de imóveis residenciais pode significar uma tentativa do agente (que em geral é aquele que atua como tarefeiro de reformas e serviços para terceiros) de reinvestir os lucros do primeiro empreendimento num outro e assim manter-se no setor. Trata-se, possivelmente, de tentativas de expansão das suas atividades, por mudança de eixo e/ou uma otimização das mesmas.

Já os intermitentes parecem "adormecer" sua atividade por determinado instante, para retomá-la mais adiante, possivelmente quando de novas oportunidades conjunturais. A melhor imagem para descrever seu movimento é a da "baleia": emerge em momentos de chance de realização com sucesso de empreendimentos; submerge nos momentos de refluxo da demanda; e emerge, novamente, num novo momento de oportunidade, às vezes, em outros bairros⁽⁵¹⁾.

Nos momentos de refluxo da promoção, possivelmente retorna à sua atividade principal, até inclusive, para amearhar economias suficientes para novo afluxo.

Por seu turno, tanto os "atiradores" como os "sistemáticos", em relação ao mercado imobiliário do período, utilizam-se de estratégias de reiteração. Isto quanto ao tipo do imóvel produzido e as camadas sociais para quem dirigem o produto. Já em relação ao produto - apartamento, são inovadores quanto a tipologia habitacional local - casas - e a arquitetura (que analisamos em item específico). Por atuarem nas faixas de rendimentos exigidas pelo S.F.H. contribuem também quanto ao perfil sócio-econômico da zona, para uma alteração deste⁽⁵²⁾.

Vejamos mais de perto essas duas estratégias frente aos tipos de pequenos promotores. Para os "atiradores", a reiteração do tipo de imóvel S2Q, e o direcionamento para as camadas de renda média baixa parecem mais fundamentais. Isto porque, para reduzir os riscos em sua única investida, necessitam uma adequação total às

(51) Para maiores informações sobre esta prática e as demais ver Kleiman, Mauro. "Os pequenos promotores imobiliários e as transformações no espaço construído". Tese de mestrado, PUR/UFRJ - 1985.

(52) Dados dos Censos do IBGE apontam que na década de 70 a zona Leopoldina/Irajá era predominantemente de renda baixa, e que na de 80 já apresenta significativo percentual de renda média.

tendências já testadas no mercado. Precisam realizar aquilo que já vem tendo comercialização certa e rápida. Por vezes, esses atiradores, para escapar da concorrência procuram bairros próximos aqueles onde esteja ocorrendo um "boom", inovando locacionalmente. Já para os "sistemáticos", apesar de, por vezes, inovarem, quanto ao tipo de imóvel e camada social a que o dirigem, também são reiteradores. Isto porque, além de exercerem a construção como os primeiros (o que induz à repetição como já assinalamos anteriormente), não podem, devido ao constrangimento de recursos que padecem igualmente de arriscar muito. Para eles, apesar da continuidade de atuação, cada empreendimento é tratado como caso isolado. Assim, se o empreendimento realizado em determinado momento não obtiver sucesso, as possibilidades de existir um próximo são muito remotas.

Neste sentido, podemos até pensar que mesmo os "sistemáticos" utilizam-se de uma prática semelhante ao "tiro": cada empreendimento, tomado como isolado pelo agente, trata-se de uma investida naquêle exato momento, um afluxo à promoção, sem que o promotor possa prever uma continuidade, ou mesmo novo afluxo não contínuo⁽⁵³⁾. A inovação, quando a fazem, deve ser um risco muito calculado e premido por conjunturas micro-localizadas.

Produto arquitetônico

A concepção arquitetônica dos empreendimentos, nos casos estudados também têm origem na percepção e conhecimentos dos próprios agentes. Eles pensam a distribuição das peças, o tamanho das mesmas, seu acabamento, a fachada do prédio de acordo com sua experiência vivencial, seu gosto, e o checam com o gosto local (mesmo quando acham que coincide com o seu) a cada momento. Aos técnicos (arquitetos e engenheiros) cabe, no máximo sugestões, e cotidianamente os acertos técnico-legais em cima da concepção dos promoto

(53) "Não, impossível. Dependemos do governo federal; nós temos uma idéia para um ano no máximo. É muito difícil, nossa programação hoje, até em termos desse empreendimento, é uma interrogação. Porque você não sabe como vai estar o mercado." (ENTREVISTA Nº 4).

- Em todas as entrevistas notamos a preocupação central com o empreendimento do momento. Só quando o terminam, ou estão por terminar começam a pensar na possibilidade de um próximo, assim mesmo somente após separarem parte dos ganhos, pelo menos, para manter o consumo ou ampliá-lo.

res (54).

Qual, então a arquitetura praticada pelos pequenos promotores? A arquitetura encontrada na zona da Leopoldina-Irajá antes da atividade mais recente desses agentes era, predominantemente, o que podemos chamar da típica "casa de subúrbio". Realmente, o que observava-se eram casas térreas, de aspecto simples, pequena entrada coberta à guisa de hall-varandinha, em geral em arco, telhado de duas-águas, reduzida área fronteira como jardim, por vezes um quintal... As peças distribuem-se em torno de estreita circulação, ou muitas vezes articulando-se diretamente. Todas as peças são pequenas, mas a cozinha é sempre um pouco maior, funcionando como centro da casa, como concepção de morar⁽⁵⁵⁾.

Os pequenos promotores introduzem uma outra arquitetura, transformando o produto, e, por consequência, a concepção de morar. Contudo, alguns deles, nesta transformação, mantêm algumas das características anteriores do modo de morar pré-existentes. Transformam o produto, quando introduzem nos empreendimentos elementos oriundos de uma arquitetura dos prédios da zona sul. Esses elementos no interior dos imóveis apresentam-se na tipologia das peças - suítes, banheiros enclausurados (sem ventilação e iluminação naturais), varandas, etc, e nos acabamentos - rebaixos em gesso, esquadrias de alumínio, tapetes "milacron". Nas fachadas, por outro lado, aparecem esses elementos na distribuição de vazados e volumes idênticos aos prédios da zona sul. Já nos equipamentos introduzem o play, piscinas, bares, saunas... Por consequência introduzem, também, um novo modo de morar, inclusive quando substituem a tipologia habitacional - residências unifamiliares por multifamiliares. Por seu turno, mantêm certas características do modo de morar anterior, quando conservam a cozinha com metragem superior a alguns dos outros cômodos e certamente maior que aquelas da zona Sul. De certa forma, a cozinha continua como centro da casa, embora não sendo unifamiliar tenha concorrência no play-

(54) "Isso é conosco, o engenheiro só faz a planta (o desenho dela)... O acabamento também é feito com o material que a gente escolhe... procura dar um certo contraste para que haja um realce na fachada" (ENTREVISTA Nº 3).

(55) "A sala de estar é na cozinha, a sala vive muito bem arrumada para receber o patrão, o chefe e tem a cozinha onde a vida está ali." (ENTREVISTA Nº 6).

ground, na piscina, etc. (56)

Também quando usam revestimentos que "contrastam entre si" por suas cores fortes e decoração, e realizam o que chama de acabamento "extra" - a idéia de "casa sólida", estão resgatando elementos da casa suburbana.

A construção com imagem de qualidade, bem construída ("a casa sólida"), bem acabada ("a casa bonita") durável, é o principal elemento do processo de produção de imóveis, para os pequenos promotores. Não está no horizonte deles buscar diferenciações, inovações no produto frente aos outros imóveis que estão sendo feitos contemporaneamente, no tocante, por exemplo ao tipo do imóvel (se sala 2 quartos, 3, etc.) (57), e sim quanto à solidez, ao acabamento, ao que nomeiam de "belo" (58).

Como o local do empreendimento na zona não tem muita importância, os pequenos promotores incrementam ao máximo que podem a "maquiagem" do produto e a construção "bem feita", as vezes até sacrificando ganhos que possa ter em troca da imagem da obra só-

(56) Sim, é uma característica do subúrbio. É diferente dos projetos que tenho visto dos imóveis da zona Sul. Os bons projetos da zona Sul são totalmente diferentes, nos projetos bem mais populares da zona Sul, a cozinha é muito pequena e uma sala e living muito grandes. Aqui praticamente é invertido, a sala não precisa ser muito grande. Se transferirmos um projeto da zona Sul, com sala grande e cozinha pequena, aqui não vai agradar.

(57) A planta reflete isso. Ao vender um prédio você passa uma planta retangular, muito bem aproveitada, uma planta normal em termos de arquitetura, com lugar para freezer, fogão, pequena, um lugar para 4 cadeiras e não vai vender. Quando você tem 300 pequenos concorrentes, não adianta inventar muito porque você vai sofrer na tua liquidez. O Conde Caldas, que é lá de baixo tá sofrendo até hoje ali na Meriti porque ele fez um troço muito grande, muito fora da região, não é uma planta regular, é uma planta muito irregular, moderna, mas de difícil aceitação para esta região. Na época dele tudo se vendeu e o dele ficou. (ENTREVISTA Nº 6).

(58) ... "A própria corretora sabe que pode vender, quanto eu, o acabamento do prédio... meu prédio está todo com material extra..."

... É um bairro muito desenvolvido, talvez o bairro que mais exige da construção. É um bairro que quem vem para comprar exige muito, vai ver o azulejo, para ver se está tudo certinho. Aqui tem que se fazer um bom trabalho de acabamento, senão é difícil se vender. (ENTREVISTA Nº 3).

- ... "o português gosta de coisas bonitas"... aqui tem que ter pastilha". (ENTREVISTA Nº 4).

lida (59).

Na mistura do novo com o antigo, da arquitetura de outras classes sociais com as de mais baixa renda, os pequenos promotores, podem estar, enfim, a caminho de concretizar uma nova casa suburbana.

(59) ..."trabalha feito um louco e sobe o prédio e tem o nome a zelar, ele pode ficar duro mas ele termina o prédio como no finalzinho aconteceu isso, o cara perdeu muito dinheiro mas terminou o prédio dele." (ENTREVISTA. Nº 6).

ANEXO I

ENTREVISTAS

ENTREVISTA Nº 1 - ANTÔNIO SILVA BERNARDINO

(Resumo de entrevista não gravada)

Em primeiro lugar, referindo-se à sua trajetória profissional, o entrevistado revelou que a mesma tem início em 1972, sempre como empreiteiro de obras com características de pequenas reformas de bares, açougues, padarias de amigos e/ou conhecidos portugueses. Atua como empreiteiro tarefeiro, isto é, não tem empresa formal, sendo um autônomo "sem recibo", amealhando outros autônomos (em geral 5 a 6 pessoas) para serviços de acabamento, pisos, revestimentos, forros. conhece também, e por vezes executa, serviços de alvenaria e pequenas instalações elétricas e hidráulicas.

Em segundo lugar, explicitou que para realizar o único empreendimento que fez como romotor, amealhou economias na atividade corriqueira de tarefeiro, aliando-se à estas a oportunidade de fazer permuta de terreno (em troca de 2 unidades), e a percepção de um momento de boas vendas no local do empreendimento. Quanto a escolha do local do empreendimento, esta foi feita pelo conhecimento que tem do mesmo, adquirido por ser o local onde mora e trabalha. As economias amealhadas nos serviços de tarefeiro foram aplicadas num empreendimento imobiliário por duas razões: trata-se de fazer com o dinheiro o que sabe fazer e aplicá-lo num "bem". Pensa a incorporação como uma construção que ao seu final, com as vendas, lhe aumenta a renda.

O acesso ao terreno, assim como a percepção da oportunidade de realizar o empreendimento são frutos de conhecimentos locais: um dos clientes para quem fazia obra de reforma de um bar tinha um terreno com pequena casa e dela havendo se mudado achou que seria bom negócio fazer um edifício e chamou-o pelo seu conhecimento de obra. Fizeram os cálculos de quanto valia o terreno, perguntando pelo valor daqueles ao redor, e verificaram o preço de renda dos imóveis na ocasião para combinar uma permuta.

Por outro lado, quanto ao fato de somente realizar este único empre

endimento, explicou que realizá-lo custou-lhe reordenar sua atividade de corriqueira, dirigindo seus serviços praticamente só para o mesmo, impedindo-o de atender ao seu número de pedidos variados que atendia antes, tendo de deslocar seus autônomos para a obra. Assim, teve que concentrar pessoal no edifício, acompanhar a obra dia e noite e avalia que o lucro final foi menor do que se tivesse pego várias pequenas reformas. Outra razão foi que como tarefeiro não empata quase nenhum capital e na incorporação, como atuou como pessoa física teve de utilizar recursos próprios. Quanto a concepção do produto explica que a mesma acompanha a distribuição "habitual" das peças de um apartamento, e que o acabamento e a fachada dependem do seu gosto pessoal, que ele procura observar se é o mesmo de sua clientela. A comercialização das unidades restantes após a permuta (2 unidades) e de ter ficado com uma para renda, foi feita para conhecidos dividindo entrada e mais 10 prestações. Revelou por fim, que utilizou parte do arrecadado com as vendas, com algumas compras que vinha adiando (eletrodomésticos e um novo carro).

ENTREVISTA Nº 2 - ANDRÉ AUGUSTO PESSOA

(Resumo de entrevista não gravada)

A atividade do entrevistado é a de distribuição de derivados de petróleo, tendo em sociedade com os filhos um posto de gasolina. Sem nunca ter tido nenhuma experiência no setor imobiliário, resolveu aplicar economias feitas na atividade corriqueira num empreendimento por indicação de amigos que trabalham no setor, e por outro lado, por achar mais seguro aplicar em "bens" do que em investimentos de risco (ações, etc). De outras vezes aplicou as economias em outros bens de consumo. Dessa vez aplicou no imobiliário, além da indicação dos amigos, pelo seu "sentimento" que era um negócio que estava dando certo, por ver muitos edifícios sendo construídos no bairro e os apartamentos serem vendidos. Só ficou nesse único empreendimento, por ser uma aplicação eventual e por não ter conhecimento sobre construção e vendas, não conseguindo "controlar custos e o processo como um todo, não tínhamos como prever muito bem os lucros". O processo, pela sua falta de conhecimento, ficou todo na mão da corretora (F.X.I.); que orientou quanto a compra do terreno, arquitetura, financiamento. A construção foi feita por tarefeiros indicados pelos amigos. Quanto a concepção do imóvel, ficou por conta do arquiteto indicado pela corretora.

Das 6 unidades, ficou com uma para renda, e as demais foram vendidas pela corretora.

ENTREVISTA Nº 3 - LIDADOR IMOBILIÁRIA

(Sr. Henrique - sócio-proprietário)

Nós trabalhávamos como pessoas físicas. Então construimos umas casinhas, residências que eram financiadas diretamente, sem juros nem correção. Nós começamos a afundar, quer dizer alguma coisa do que tínhamos começou a ir embora, pelo compromisso que tínhamos com as contas e quando não apanhávamos dinheiro em banco, teria que ser em particular e não gosto porque ali passava a haver lucro imobiliário quando ele não existia. Depois montamos a firma em 1972 e foi então que passamos a vender diretamente. Sempre foram recursos próprios porque nós trabalhávamos sem sermos remunerados, nós não fazíamos retiradas em tudo o que ganhávamos, nós poupávamos tudo e chegava a um ponto em que não dava mais para continuar. Quando a gente terminava sempre dava para fazer três. Então partimos para fazer o tal plano empresário, em 1983. Quando estávamos quase no teto tinha um tio que me arranjava sempre um dinheiro. Isso era para acabar um prédio.

P - Um prédio grande?

R - Nove unidades.

P - O senhor tem uma equipe de empregados?

R - Temos empregados nossos e empreiteiros, gente de fora.

P - Qual parte o senhor mesmo faz?

R - Nós fazemos tudo em si. Por exemplo: tem uma parte que eu dirijo, mas quem é sócio da firma é minha filha, meu genro e um outro rapaz meu amigo, que conhece tudo, desde a fundação, assim como eu.

P - E onde o senhor aprendeu tudo isso?

R - Eu comecei a trabalhar há 55 anos em construção. Naquele tempo trabalhávamos. Naquele tempo carregávamos massa nas obras, subíamos três andares; eu tinha nove anos de idade e já andava nisso.

P - Aqui mesmo?

R - Em Portugal. Quando vim para o Brasil eu tinha 36 anos. Depois trabalhei em uma exportadora.

P - Qual o número de empregados que o senhor tem agora?

R - Tenho cinco, quatro, de acordo, empregados que foram criados comigo.

P - Aprenderam com o senhor?

R - Sim, e vêm nos acompanhando. Quando acaba uma obra eles recebem seus direitos; quando começa outra, eles vêm e fazem nova matrícula e às vezes quando não tem trabalho eu empresto dinheiro.

Agora, não começo sem ter o dinheiro. Nosso lema de trabalho é este, damos assistência. Eu nunca espero ter aumento de salário, eu vou aumentando gradativamente os empregados.

P - Quantos prédios o senhor fez nestes últimos cinco anos?

R - Quatro prédios, e estou terminando um de dezoito unidades.

P - Todos são prédios pequenos?

R - sim, no máximo dezoito unidades, como este último.

P - Por que esta opção pelo pequeno?

R - Pelo dinheiro, se fazer pequeno é difícil, imagine um grande.

P - Eu gostaria de ver este prédio em obras. O pessoal da universidade quer ver como é feito.

R - Uma das coisas que deve ser feita é o incentivo à pequena e média empresa, principalmente a habitação. Para que haja melhores habitações populares, é necessário uma conscientização para que se possa adquirir imóveis mais baratos; os materiais são caros demais, o que impossibilita a aquisição mais barata do imóvel. O produto de trabalho que nós tivermos, se durante um ano e meio nesta obra tirarmos as horas que trabalhamos, ganharíamos menos que um operário, englobando o material que investimos. Poderia-se ganhar dinheiro se fosse, por exemplo, com o plano empresário, porque saberíamos quanto gastaríamos e conseqüentemente, quanto o mutuário vai pagar.

P - É essa entrada no plano empresário, é muito difícil chegar a ele?

R - Não, não sei porque nunca tive nenhum, eu tive primeiro aquela obra, conforme disse, agora estou no final, depois não me avisaram, sou primário no assunto, ainda tive que pagar as despesas da caixa. O processo não deu andamento, não teve baixa.

P - Os empreendimentos são todos aqui em Vila da Penha?

R - São todos aqui.

P - Por que esta escolha de só construir aqui?

R - É um bairro muito desenvolvido, talvez o bairro que mais exige da construção. É um bairro que quem vem para comprar exige muito, vai ver o azulejo, para ver se está tudo certinho. Aqui têm que se fazer um bom trabalho de acabamento, senão é difícil se vender.

P - O senhor mora aqui?

R - Moro.

P - E este fato o ajuda a construir aqui?

R - É claro, tenho muito conhecimento por aqui.

P - Quem compra estes apartamentos são pessoas aqui do bairro que o senhor conhece?

R - Agora, por exemplo, estas pessoas são aqui do bairro, alguns vendi até para amigos meus. Na passagem viram, gostaram.

P - E quanto ao terreno, o senhor faz permuta com o dono?

R - Dois eu comprei.

P - E como foi esta compra, o senhor sabe através de alguém?

R - Foi o corretor que apareceu com a oferta.

P - Os corretores o procuram oferecendo?

R - De vez em quando. Eles aparecem oferecendo permuta ou compra e de acordo com as condições, eu entro.

P - Estes corretores são autônomos ou trabalham para uma firma?

- R - Eles são autônomos e trabalham em escritório.
- P - E como é que o senhor vê que, o preço que o sujeito pede, o senhor pode pagar?
- R - O preço do terreno aqui está baseado na faixa de mais ou menos 600 mil. Se eu não pegar outro pega. O terreno hoje, de 10 por 30 aqui em Vila da Penha, pode-se apanhar por 600 mil e é difícil, ninguém quer vender porque há os terceiros e esta área é muito procurada porque é um ponto de acesso para todo o Rio de Janeiro. Nós temos saída para tudo quanto é canto.
- P - Então o senhor vê o preço e se estiver dentro dessa média o senhor compra?
- R - Desde que eu tenha possibilidades de poder entrar no negócio, assim como nunca entro numa construção sem que esteja de acordo com a minha programação. Tem muito construtor que hoje está em dificuldades porque emprestaram dinheiro e os juros a 13,5%. Eles não tinham clientes e agora...
- P - O senhor faz obra para outros?
- R - Eu já fiz, agora não faço. Fiz com um amigo meu, fiscalizei do princípio ao fim.
- P - É o senhor quem resolve como será o prédio, o número de quartos etc?
- R - Geralmente a gente tem um engenheiro que apresenta um croquis, faz um estudo e a gente depois conversa. Procuramos uma melhor distribuição dos cômodos. O engenheiro cuida da parte dos imprevistos que surgem.
- P - Mas é o senhor quem diz para o engenheiro que quer sala e dois quartos ou é ele que diz?
- R - Não,, antes de comprar um terreno já digo como será o prédio, tem que ver também a área de construção de cada terreno. Primeiro temos que saber qual é a faixa de construção, para depois saber se é permuta e então, pensarei no que fazer. Então vejo as unidades cabíveis ali.
- P - Nos terrenos em que o senhor faz três andares daria para fazer um mais alto?

R - Dava mas eu acho que nós deveríamos procurar um gabarito. Não deveriam haver espigões, só três andares porque o espigão, como temos por aqui em certos pontos, leva à favela. Vejamos o que está no número 3.000. O 3.000 ocupa uma área e não deu porque ficou um pouco distante do comércio, caro. Ainda tem unidades para vender e aquilo ficou pronto em 82,83.

P - A Concal fez.

R - Na minha opinião, eu concordo com edifícios maiores nas vias principais. mas nas ruas transversais, seria bem melhor se fosse criado um gabarito de três pavimentos. Tem muitos terrenos por aí que nem em vinte anos...

P - Qual o peso que tem o preço do terreno no total? O que pesa mais, o preço do terreno ou a obra?

R - O preço do terreno como permuta já não pesa tanto; como compra ele pesa porque é um capital... e todo este capital que a gente empregou... na venda das unidades usado nos terrenos, não dá compensação. Agora, com a permuta, embora a gente dê muito mais valor isto se torna mais viável para nós porque aquela parte do lucro já reflora no proprietário e não vindo de nós e aquilo é uma permuta que dá descarga para nossa parte. O valor imobiliário é feito até a hora em que é feita a permuta. Se o valor imobiliário é feito até a hora em que é feita a permuta. Se o valor é 300, é 300 e depois se ele vender o imóvel por um milhão, o problema é dele, não nosso. Se a gente vender é nosso.

P - Como o senhor chega a um preço final para venda?

R - É o cálculo do m² estabelecido pelas instituições financeiras - a área, a rua principal tem um preço, a transversal... outro. Nós não podemos sair fora desse preço quando nós temos: um acabamento mais perfeito que a gente possa cobrar além daquilo, quando o mutuário tem poder aquisitivo para adquirir, mas, do contrário, temos que nos adaptar àquela faixa. A própria corretora sabe que pode vender, quanto eu, o acabamento do prédio. A gente faz por exemplo, meu prédio está todo com material extra, piso, azulejo extra mas a diferença é o preço por que a

colocação é a mesma, o material de colocação também. Então, se nós colocarmos material extra, nós teremos outra... mas desde que o material não tenha defeito, um cantinho quebrado, isso é material de terceira.

P - O senhor escolhe este material?

R - Sim.

P - Como vai ficar essa fachada, etc...

R - Isso é conosco, o engenheiro só faz a planta. Quando pensamos em fazer uma fachada, fazemos de acordo com o que o engenheiro faz. O acabamento é feito, também, com o material que a gente procura dar um certo contraste para que haja um realce na fachada.

P - A Prima faz todas as vendas?

R - Sim.

P - Antes o senhor trabalhava com outros?

R - Trabalhava com a Olímpica Imóveis mas com a necessidade daquele financiamento passei para a Prima.

P - A Prima só faz a venda para o senhor?

R - Na época do plano empresário, quem tratava de tudo era a Prima. Os corretores sempre têm credencial para andar dentro da Caixa.

P - Na sua firma os sócios são os filhos e o genro?

R - Um é cotista, são três sócios.

P - Eles estão apenas dentro desta empresa ou trabalham fora?

R - Trabalham também em outros setores, mas minha filha não. O... foi criado na construção, com o pai, na Europa e depois aqui.

P - Foi com suas economias que o senhor pode ter seu próprio negócio?

R - Eu trabalhava às vezes de sete da manhã à meia noite. Hoje não tenho mais condições de trabalhar. naquela época eu podia trabalhar. A maior parte de nós, imigrantes, nossa finalidade é vencer, então a gente trabalha o quanto pode para vencer.

P - Então o senhor hoje, com essa economia, nestes últimos anos pode fazer os prédios.

R - E agora vou poder parar um pouco. Muitas vezes, e o pessoal aqui sabe, muitas vezes não é nem preciso assinar papel, a minha palavra vale. Agora não quero mais, vou terminar este e parar um pouco para esfriar a cabeça, vou usar o dinheiro para comprar algumas coisas para minha casa...

P - Este último prédio do senhor ainda não está pronto?

R - Não, deve ficar pronto em junho.

P - E a venda será pela Prima?

R - Sim, temos outros que querem conversar conosco, mas a minha palavra vale muito, temos documentos assinados.

P - O Fernando nos falou que a maioria dos construtores daqui são de Portugal. Todos tiveram a mesma história, já trabalhavam com construção?

R - Não, tem muito pessoal aí que nunca foi construtor, nunca viu construção, talvez mais de 50%. A maior parte apanhou maitres, encarregados, bons profissionais para então conhecerem alguma coisa. Hoje conhecem alguma coisa porque acompanharam, é claro.

P - e eles tinham outras atividades?

R - Sim, donos de botequim, arranjavam um meio e entravam para a construção. Por isso que não é qualquer um que gosta de trabalhar porque nós somos exigentes; tem que fazer certo. Tem gente que deixa fazer de qualquer jeito, mas não nós. Eu, por exemplo, gosto de fazer as canaletas de esgoto porque ninguém faz mais isso.

P - Às vezes o senhor usa empreiteiros. Em que parte da obra, especificamente?

R - Muitos deles são pequenas e médias empresas. Com essa liberação que houve, são autônomos mas não têm responsabilidade nenhuma porque não têm nada a perder...

P - Esta sua obra está em que fase agora?

R. - Acabamento. Veja a construção para mim é o mais importante... Para fazer esse empreendimento minha preocupação é quanto vou precisar de cimento, ferro, vou nas lojas escolher os azulejos extra, as pastilhas... todo o resto vem daí...

ENTREVISTA Nº 4 - ENGEMARTE

(Jorge e José Gomes - sócios-proprietários)

- Quem começou em construção foi meu pai, que também é português. O que você vê de tradicional aqui na área é isto, a colônia portuguesa. Ele começou como sócio de um tio, no caso o irmão dele. Começou a construir na Ilha do Governador, trabalhou até 1980. Ele começou em 1976. Daí pra cá é que meu irmão passou a trabalhar com meu pai, começando com pequenos empreendimentos, em Irajá, de cinco apartamentos, fizeram mais um, levaram um ano nesse empreendimento, então entrei para o negócio. Meu irmão ficou com o sogro, também português. Fiz mais duas obras até 84, quando o mercado andou tendo uma crise violenta, com o imóvel impossibilitado de acompanhar os custos. Foi quando tivemos uma balançada, porque trabalhávamos com recursos próprios, sempre, desde 1981. Na época do meu tio eles trabalhavam com recursos de bancos. Em 1984, quebramos com a crise, a situação difícil foi quando eu parti para o plano empresário, foi quando abri a Engemarte empreendimentos imobiliários. Daí parti para o primeiro financiamento.

P - Até aí você estava como pessoa física?

R - Sim. Com recursos próprios.

P - Mas não é melhor trabalhar com recursos externos?

R - Certo. Hoje a nossa visão é essa, na época aquela era a visão que nos passavam.

O sistema financeiro para quem tem o recurso e quer trabalhar muitas vezes não se conforma em esperar porque o sistema financeiro não deixa trabalhar, a gente dá entrada no processo e ficamos muito tempo esperando o processo. Se se trabalha só com sistema financeiro, fica-se muito tempo parado. No nosso caso de pequena empresa... não podemos ter um capital social muito alto, temos que acabar uma obra e até a entrada do outro processo, demora, já que eles não liberam. Então quando a pessoa tem seu próprio recurso, ela acaba começando a obra com dinheiro dela, vai fazendo, não tem recurso da Caixa e quando

vê o prédio está pronto com seu próprio dinheiro. O que também não estimulava ninguém a entrar no sistema financeiro foi isso. Nós só entramos no sistema financeiro quando não tínhamos condições de auto-financiamento.

P - Eles liberam um montante de recurso em relação ao capital social. Qual é o atual capital social de vocês?

R - Um milhão, seiscentos e cinquenta mil cruzados. É em relação ao que precisamos aqui para este novo processo, essa nova obra.

P - Quanto eles dão em cima disto?

R - Eles trabalham em dez vezes, seria patrimônio líquido, nem bem capital social. Seria até dez vezes esse valor do patrimônio líquido. A Caixa dificulta um pouco porque a burocracia é grande, a própria instabilidade econômica do país, que quando fecha períodos, ela se mantém mais tempo "fechada".

P - O leigo pensa que a Caixa funciona o ano todo. E como foi o acesso à Caixa, vocês tiveram dificuldades?

R - Não, várias imobiliárias tiram financiamento.

P - Vocês sempre trabalharam com a Prima?

R - Não. Mas nós temos um primo que também tem uma firma, e meu pai e tios e primos é que tiram o financiamento, eles é que dão entrada, eles é que fazem tudo, não há intermediário. Desde o pedido até a quitação com a Caixa.

P - A família sempre atuou neste ramo?

R - Não, de 73 pra cá. Antes tínhamos um botequim.

P - E como foi?

R - Foi um outro irmão do meu pai que saiu do bar e foi trabalhar com reformas. Era empreiteiro de reformas, de pintura, em carpinteiro. Trabalhou nisso pouco tempo, no Fundão, na época da construção da Universidade. Depois, quando tinha uma condição melhor, chamou meu pai, abriram uma firma e tiraram financiamento para construção.

P - Por que sempre ouvimos falar que o cara tinha um bar, ou um armazém, foi juntando dinheiro e entra para o setor?

R - Eles começaram sem dinheiro, tiraram financiamento até para comprar o terreno, em 73 e tinham um financiamento pequeno.

P - Praticamente sem dinheiro nenhum vocês conseguiram fazer a obra, vocês tinham conhecimento, o que era importante.

R - Já conhecíamos, um tio mesmo fez uma obra dentro de casa... dois andares.

P - Você é engenheiro e você?

R - Sou médico, entrei numa época em que estava um pouco iludido. De qualquer forma é muito melhor eu ser dono de meu próprio negócio e além disso a medicina está muito falida no nosso país. Tenho colegas que ganham cinco mil cruzados por mês. Tive que optar.

P - Vocês fazem a obra do início até o final.

R - Algumas coisas de empreitada.

P - Vocês tem pessoal fixo?

R - Não temos porque às vezes temos uma obra, e por problemas com a Caixa, temos de parar e mandar o pessoal embora. Mas normalmente é sempre o mesmo pessoal, procuramos trabalhar com quem já conhecemos. Mas o pessoal se dispersa ao final de quase toda obra.

P - Você tem uma programação?

R - Não, impossível. Dependemos do governo federal, nós temos uma idéia para um ano no máximo. É muito difícil, nossa programação hoje, até em termos desse empreendimento, é uma interrogação. Porque você não sabe como vai estar o mercado, nós estamos pegando um financiamento hoje que provavelmente vai ter um contrato em OTN's que hoje é mensal. O mercado imobiliário não está acompanhando estes reajustes mensais.

P - Então o que vocês fazem é um trabalho passo a passo, dia a dia.

R - Sim.

P - E em relação a este empreendimento, como resolveu o número de unidades a ser construído?

R - Nós compramos o terreno e dentro de suas medidas nós fizemos o projeto que deu o máximo de unidades.

P - Mas o máximo em relação ao dinheiro ou à lei?

R - À lei. Quando compramos um terreno já sabíamos que não seria além do que poderíamos fazer, fomos até o limite de nossa empresa.

P - Como é a compra do terreno?

R - Tratamos com a imobiliária e vários corretores pequenos, desses que andam pela rua procurando.

P - Vocês compram ou trocam com o dono?

R - Já fizemos permutas. Três.

P - Quantos empreendimentos já fizeram?

R - Quatro como pessoa física, um como a Engemarte e esse, o sexto.

P - Quais os bairros em que vocês mais atuam?

R - Irajá; Penha, Vaz Lobo.

P - Por que só no subúrbio?

R - Nós sempre moramos aqui e quando começamos com a construção, aqui era uma área boa, a venda aqui é rápida. O preço dos apartamentos não são altos mas os terrenos também não são caros e a venda é muito rápida. Fazendo com apartamentos aqui vende-se mais rápido do que em Jacarepaguá ou mesmo na Tijuca.

P - O fato de você morar aqui e conhecer o lugar influencia muito?

R - Sim, influencia. Mas também estamos estudando outros lugares, nós conversamos com pessoal que tem saído daqui.

P - Atualmente o que dificulta a nossa saída daqui seria até a aquisição de terreno. Saindo daqui dessa área, até Olaria, aumenta o preço do terreno.

P - Qual o preço médio de um terreno aqui em Irajá?

R - 10 mil o metro quadrado. Em relação ao resto do Rio de Janeiro está bem barato.

- P - Então com o recurso de que você dispõe seria inviável construir na zona sul.
- R - Sim, é impossível.
- P - E esses empreendimentos são vocês que bancam. É a primeira etapa para a Caixa Econômica?
- R - Exato, ela te exige que dos 100% que você pede de financiamento 20% tem de ser de recursos próprios, ela financia somente 80%. Temos que cumprir uma etapa destes cronogramas que enviamos para a Caixa, com nossos recursos. No caso nosso, por exemplo, é tirar esta fundação a nível de estrutura. Então você tem que ter este capital para investimento.
- P - Como vocês chegam ao cálculo de quanto terão que pagar por um terreno? Como podem chegar ao mercado?
- R - Justamente comparando um com outro, um período com outro. Vendendo por quanto está sendo vendido na época, tem-se uma noção.
- P - Você não vê o preço em relação ao preço final por unidade?
- R - Não, vejo em geral.
- P - O que pesa mais neste custo?
- R - A obra.
- P - Na zona sul atualmente o terreno é mais caro.
- R - Aqui é a obra que é mais cara. O terreno aqui é um décimo do valor final.
- P - Vocês fazem tudo aqui? Projetam, etc...
- R - Temos um pessoal para fazer estes serviços. Temos um desenhista, que quando faz o projeto eu acompanho, eu não faço projetos, fico na obra, não tenho tempo para fazer tudo, são detalhes que mudam, mas eu acompanho e fazemos o projeto praticamente juntos. Os cálculos, temos um engenheiro que faz. Nós contratamos estas pessoas que têm escritórios de prestações de serviços.
- P - Aqui da área mesmo?
- R - Um é daqui, o outro da Tijuca.

P - Mas quem é que resolve se vai ser sala um quarto, sala dois quartos...

R - Nós estudamos junto com ele mais ou menos o que pretendemos, temos o terreno e falamos quantas unidades, quantos quartos, sendo que ele faz a arrumação. São detalhes que requerem muita prática.

P - Você calcula o número de unidades em relação a lei.

R - Em relação a lei, de acordo com o terreno, vejo todos os afastamentos, a lâmina que dá de laje e dentro deste quadro tenho a noção de quantas unidades vai dar. Então decidimos se vamos fazer um apartamento maior ou menor.

P - E como você resolve isso? Aqui, por exemplo, o que vai ser?

R - Aqui vão ser seis por andar, sala 2 quartos ou sala 4.

P - Por que você resolveu isso, que vai ser sala dois quartos?

R - É de acordo com as vendas, também. O local, o mercado. Tem um prédio aqui atrás que é todo sala três quartos, tem um valor muito mais alto. Mas acredito que a venda demore mais um pouco, tem mais liquidez um sala dois quartos. Depende também do tamanho, o comprador aqui é muito limitado de renda, não adianta querer fazer uma mercadoria cara em relação ao local, o que vai dificultar o repasse.

P - Quem é que compra? Estes apartamentos são para que tipo de renda?

R - Renda no máximo até 20 mil cruzados.

P - Quem resolve os acabamentos do empreendimento?

R - Aqui tem uma característica muito própria, pastilha... Somos nós quem decide. Temos que acompanhar um certo padrão, embora o custo da pastilha seja maior do que massa. Em Jacarepaguá só se vê massa nos edifícios. Aqui quem constrói com recursos próprios dá um bom acabamento. O português gosta de coisas bonitas. Isso acaba prejudicando a gente, estamos procurando diminuir ao máximo, estamos misturando massa com pastilha, mas enquanto tiver apartamentos com acabamentos muito superiores, e o preço normalmente não é muito além do que a gente vende,...

P - Então vocês, como empresa, estão fazendo cálculos de viabilidade desde o início.

R - Antes era mais "vou fazendo..."

P - E com estes cálculos o custo de vocês diminuiu?

R - Sensivelmente. Começamos a racionalizar por todos os lados, quando antes não víamos isso; colocávamos as coisas sem nos preocupar com o dinheiro. Muitas vezes colocávamos até nosso gosto pessoal na obra. Hoje estamos partindo para o que a região pede. Hoje pra gente colocar aqui um prédio todo em massa, vai vender, mas enquanto tiver um em pastilha ao lado, o comprador vai optar pelo de pastilha. Alguma coisa tem de seguir o que o pessoal aqui da área faz. Nós fazemos algumas mudanças, de fachada, acabamentos internos...

P - Como você calcula o preço que vai cobrar, a venda?

R - Somos nós junto com a imobiliária. A Caixa tem sua avaliação, também, por metro quadrado, ela já tem o seu valor, mas nós podemos colocar nosso valor.

P - O que entra neste cálculo, o custo da obra?

R - Da obra. No próprio cronograma que fazemos durante a construção temos o cálculo de venda. Este custo de construção é uma porcentagem do valor de venda.

P - Mas isso no final é balizado pelo que se vende aqui?

R - Claro, senão você faz todo o estudo, chega à conclusão de que tem de vender por mil, o mercado aqui é de 750, então por mil não vai vender nunca.

P - Então como fica o teu lucro?

R - Você tem que abaixar o seu lucro, tem que vir para a realidade.

P - E tem que abaixar o seu custo também.

R - Quanto mais baixo o teu custo andar, mais fácil vai chegar ao final e tem estas facilidades de mexer com o preço. Se no final tiver um mercado fraco, tem a condição de botar um preço baixo e mesmo assim ter condições de trabalhar.

P - Em quanto tempo você faz uma obra destas?

R - São dez pavimentos. São dezoito meses do nosso cronograma.

P - Dez pavimentos é coisa rara aqui, não?

R - É verdade. Três andares é o normal, não precisa de elevador, pode diminuir o custo.

P - Uma das características seria a cozinha maior que o normal?

R - Sim, é uma característica do subúrbio. É diferente dos projetos que tenho visto dos imóveis da zona sul. Os bons projetos da zona sul são totalmente diferentes, nos projetos bem mais populares da zona sul, a cozinha é muito pequena e uma sala e living muito grandes. Aqui praticamente é invertido, a sala não precisa ser muito grande. Se transferirmos um projeto da zona sul, com sala grande e cozinha pequena, aqui não vai agradar.

P - Vocês sempre fizeram prédios assim?

R - Esse é o primeiro grande. Antes fizemos com três pavimentos. O máximo que fizemos foi quinze apartamentos com três pavimentos, ocupando todo o terreno.

P - Isso significa que a empresa está crescendo.

R - Está arriscando mais. Para que isso fosse feito, o capital teve que aumentar, entrei em 85, junto com meu pai e em 86 com a entrada dele, o capital aumentou e houve a condição de corrigir os valores. Também pega-se dinheiro emprestado, no meu caso de particular. Hoje eu digo que é arriscar mais porque o mercado do voltou a ficar... de repente, daqui a dezoito meses, quando acabarmos, o mercado pode estar excelente. Este prédio que acabamos em outubro foram doze unidades, foi a empresa e financiamento da Caixa Econômica. Na época em que nós fizemos todo o estudo para ver os empréstimos, inclusive com previsões de lucro, era bem pequena a margem de lucro. A correção era em UPC pelo contrato da Caixa. Quando você tem uma inflação muito alta, o valor de venda estabiliza, chega num ponto em que para. A venda de imóveis é inversamente proporcional à inflação, a inflação subiu, o poder de compras do pessoal cai, o valor de imóveis estabiliza; inflação desceu, o imóvel valoriza. Nessa obra aconteceu isto, nós tínhamos feito um progra-

ma de quanto seria o lucro que nós íamos viver durante a obra, porque nós dependemos desse trabalho, programamos isso tudo durante dez meses e o lucro era bom. Mas o plano cruzado... nós acabamos em outubro e com isso, o preço do imóvel... nós pegamos um valor baixo de financiamento, construímos o período todo com material congelado, em termos, e o valor do imóvel disparou, então deu para a gente se empolgar e arriscar, partir para um maior. Quanto maior o empreendimento, menor o custo.

P - Este de três andares também levou o mesmo tempo para ser feito?

R - O problema é o processo na Caixa. Porque demoramos um ano com um processo na Caixa para fazer dois apartamentos e para fazer cem. Quanto menos vezes formos à Caixa pedir dinheiro, melhor.

Este nosso cronograma levou dezoito meses em função também da mão-de-obra que estava em falta. Nós planejamos um cronograma folgado com receio de na época até atrasar porque não havia empregados. Você colocava anúncio semanas e semanas e não aparecia ninguém. Já dá para reduzirmos nosso cronograma para quinze meses. De doze que foram dez vezes, para trinta e seis com dez andares em quinze meses a diferença é mínima. E o tempo de processo na Caixa. A Caixa, qualquer alteração econômica, ela fecha as portas.

P - Vocês, como empresa, chegam a ter custo administrativo, tem sede?

R - Não, nossos custos administrativos é com o contador. Nossa sede é colocada no escritório do contador. As despesas que uma empresa construtora teria com engenheiro, nós pagamos fora, o cálculo estrutural, o projeto.

P - Quem é que toca a obra?

R - Ele é engenheiro, eu sou médico. ele toma a frente direto com a moçada toda, eu estou diariamente na obra porque acho que a gente consegue também até ganhar um salário. Já que estamos fazendo uma obra de cada vez, e eu posso ficar aqui, por que ficaria num escritório sentado, se eu posso ficar aqui econo-

mizando muito dinheiro? No dia em que tivermos cinco, seis obras, o esquema é totalmente diferente, os meus prejuízos aqui vão aumentar, mas vai ser compensada a quantidade. Eu estou aqui de 7 às 5, eu ganho muito dinheiro com o que se deixa de estragar em mão-de-obra nos nossos projetos em outras empresas teriam um quadro muito grande. É graças a isso também que se têm condições de fazer obras aqui, senão no final o valor de custo da obra será o valor de venda. Qualquer empresa grande que venha fazer obra aqui não tem condições de vender os apartamentos, ninguém vem pra cá. Quem é maior aqui na área é o Francisco Xavier, ele tem prédio em Jacarepaguá, Tijuca, etc.

P - Vocês precisam ter sempre obra.

R - Sim, senão não ganho nada.

P - Por isso é importante uma programação.

R - Sim, quando uma obra está terminando, saímos à procura de terreno. Nós terminamos uma obra em outubro, e começamos esta, que é a parte que estamos com recursos próprios, mas estamos dependendo da Caixa Econômica. Agora mesmo a Caixa não sabe se reajusta a 70, 80%, então o valor de financiamento está baixo e para pedir, tem-se que esperar muito.

P - A que você atribui esta burocracia?

R - É óbvio que se uma empresa grande como o João Fortes pedir um financiamento, ele sai no dia seguinte. Independente da sua influência lá dentro, somos prejudicados menos pelo pessoal do que pela burocracia. Tem muitas mudanças. Atualmente eles não sabem para onde vão, pela instabilidade econômica. Até fevereiro estávamos esbarrando na burocracia, mas em 28 de fevereiro, no primeiro de janeiro tudo mudou. Nós estamos com mercadoria para vender. Desde o primeiro de fevereiro para cá deveríamos estar sem apartamentos para vender, porque a Caixa até hoje não nos disse o nosso saldo devedor, quanto devemos. Eles não sabem quanto devemos, ainda não deram resposta do quanto aumentou o financiamento.

P - A comissão é de quanto?

R - De cinco por cento.

P - Dizem que o Francisco cobra mais.

R - Cobra porque a publicidade está incluída.

P - Vende rápido?

R - Sim, vendemos doze apartamentos em três dias em 83. Era em Vista Alegre.

P - O que é um lugar bom?

R - É um lugar mais urbanizado, com muito comércio, perto de condução, das avenidas principais, Na zona sul é diferente, quanto mais longe melhor. Se houver um imóvel igual a este à venda na Av. Vicente de Carvalho, lá vai vender mais rápido que aqui.

P - Naturalmente o preço do lote lá é mais caro do que aqui.

R - Sim, às vezes. Se aqui fosse dois mmil, lá poderia ser dois e quinhentos. De todos os locais em que construímos, o melhor é Vila da Penha, largo do Bicão. Os terrenos neste local são caros e aí o preço final também sobe.

INFORMAÇÕES NÃO GRAVADAS

Após a entrevista gravada, a conversa prosseguiu, e os entrevistados revelaram mais alguns dados. Em primeiro lugar deram informações mais detalhadas sobre os empreendimentos que realizaram (e que não constavam das informações recolhidas junto à pesquisa IDEG/ADAMI) e que estão listados na parte dos dados referentes à cada caso so apresentados anteriormente. Em segundo lugar, estenderam-se um pouco mais sobre a lógica econômica dos agentes, colocando tanto o caso daqueles que tem como atividade principal o comércio, como os que a tem na construção. Os primeiros, colocam os lucros do comércio na incorporação e com os ganhos nesta compram imóveis e outros bens. Já os construtores retêm alguns dos imóveis construídos para venda e com os ganhos na incorporação também compram bens. Nas suas palavras: "os portugueses gostam é de passar de carro com a família nos domingos e apontando para as casas ou apartamentos mostrarem com isso a compra que fizeram com seu trabalho... da mesma forma que em casa apontam para cada objeto que conseguiram com-

prar (som, geladeira, etc)"... "o imigrante para mostrar que venceu
se interessa em acumular bens"...

ENTREVISTA Nº 5 - BELARTE EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.

(Resumo de entrevista não gravada)

A empresa foi criada em 1978 e tem um caráter tipicamente familiar. Com uma estrutura administrativa muito reduzida (apenas 2 empregados fixos) a empresa está organizada para atuar como "orquestrador" de várias funções típicas do setor - construção, projetos, comercialização, administração de imóveis. Procura atuar em todas as etapas do processo de produção como "supervisor" de serviços de terceiros, a não ser na parte de administração de imóveis próprios para aluguel.

A empresa tem uma trajetória de crescimento que se confunde com o conhecimento que foi adquirindo ao longo do tempo das várias funções exercidas no setor. Isto lhe permitiu ir observando as várias etapas da produção para si. A empresa, ao contrário da maioria absoluta das demais, fixou suas atividades na construção de unidades habitacionais e atua todos os anos embora realizando apenas um empreendimento/ano. Sua dinâmica econômica, é a de aplicar os lucros de um empreendimento imediatamente em outro, sempre em bairros da área da Leopoldina ou Ilha. Isto por serem esses locais do seu conhecimento íntimo e de acordo com o montante de seus recursos o valor dos terrenos nesses locais. Apesar de atuar todos os anos do período 79-85, revelou não ter uma programação e sim uma "necessidade de produzir sem solução de continuidade" pois os lucros provêm da atividade. Contudo paralelamente à incorporação, foi formando ao longo do tempo uma carteira de imóveis composta de unidades retidas em cada empreendimento realizado, para ter renda independente da incorporação.

Revelou, por outro lado, que quem compra as unidades é uma clientela local formada basicamente por comerciantes. Disse também que é para esta clientela e, conseqüentemente, para seus "gostos" que constrói. Daí que a concepção do produto é regida por essa clientela, que é também quem lhe dá o patamar de renda que lhe define, que produto realizar, com quantas peças, tipo de fachada, etc.

ENTREVISTA Nº 6 - PRIMA EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

(F. Bodstein - sócio-proprietário e Luis Moreira - Engenheiro)

Foge um pouco desse mercado, quer dizer não está tão participante, ele é pequeno desde sua origem, quer dizer, o que você vai encontrar aí, deve ter muito mais de 300 pequenos construtores. Esse pessoal partiu de açougue, de padaria, esse é o início, isso é o início dele, de outro mercado. Conhecia o mercado de construção, visando o lucro maior numa fase do milagre brasileiro onde realmente era arrentável demais. Se ele tinha uma participação num restaurante, num açougue, tal, a construção dava um retorno muito alto. O sujeito foi entrando e às vezes crescia, pegava um dinheiro emprestado, era fácil de repor aquele dinheiro para o pequeno empresário. Este pequeno construtor, vamos dizer assim, pagava o pessoal, tinha um lucro de 200, 300%, partia para uma obra maior sempre com recursos próprios, nunca iam ao mercado fazer financiamento de plano empresário, nada disso, como também ele nunca se registrou como construtor, porque a legislação antiga ainda permitia, hoje é considerado pessoa jurídica, o que naquela época não havia. Para a venda de um prédio é impossível, em termos de imposto de renda ele vai pagar 35% de 20 apartamentos, depois ainda tem que dividir o prédio pelas famílias. Mas mesmo assim, hoje ele reluta em ser firma, ainda é hoje pessoa física, construindo. A grande maioria não é empresário, até eles se unirem é difícil, unir pessoas que não são... mesmo o empresário do setor, ele entrou ali por outro caminho e depois ele não quer ser empresa também, tem medo até do risco e ele tem um custo muito baixo porque todo custo administrativo dele tende a zero; um sujeito des se toca uma obra, ele carrega carrinho, o filho dele tá lá também, não tem normalmente engenheiro na obra, não tem escritório, não tem telefone, nem secretária, não tem nenhuma papelada, às vezes mesmo errando, como ele diminui demais o custo dele, quer dizer, o custo dele é ele, o custo da empresa não existe. Isso passou numa fase boa, e ganhou muito dinheiro, é na época do milagre, época do milagre brasileiro, quando você fazia qualquer coisa e

dava, onde compensava ele sair fora do que ele estava fazendo e que dava um lucro mais ou menos limitado. Nisso, nessa fase inicial desse pequeno construtor, desse sujeito (muitos desses se mantêm ainda hoje), houve um desenvolvimento dessa região aqui e um empresário que foi muito importante nessa época nessa região, é o Francisco Xavier, quer dizer, ele foi um bom empresário, coisa que os outros não eram, inclusive o construtor não era, não vamos entrar em detalhes se o ganho dele estava certo ou errado, de uma forma ou de outra ele deu impulso a esse pessoal pequeno, levantou-os bastante e depois o lado comercial não deu para acompanhar. Hoje, inclusive, ele constrói até mais do que vende mas os outros foram saindo por outros motivos. Mas ele é importante nesse mercado é importante neste setor desse pessoal.

P. - Importante por que?

R - Importante em função de que ele, além de incentivar (era interesse dele incentivar), emprestava dinheiro para esse pessoal com o andamento da coisa. Tem a característica do pessoal ser pequeno, realmente, e ele investiu muito na vaidade desse pessoal, tanto que sai uma foto no jornal "Empresa Joaquim Andrade com Francisco Xavier", o sujeito pega aquela foto e manda para Portugal, tudo isso ele desenvolveu. Como empresário, acho ele excepcionalmente bom. Acontecia o seguinte: ele bancava, emprestava esse troço, às vezes o sujeito final de semana não tinha mão-de-obra, porque era recurso próprio, mas prendia o cara, às vezes dava uma virada de UPC de comissão, virada de UPC naquela época era de 30%. O patrício, o português, era uma pessoa honesta. Então, apesar de às vezes o dinheiro era para vender estes apartamentos, depois de pronto, já que não teve financiamento durante a obra e a Caixa Econômica colocava um recurso só para o mutuário. Esse recurso também prendia o cara; para ter acesso ao recurso teria que ser junto com eles e nesse momento final, em que o sujeito está totalmente vinculado a eles, ele cobrava, teve caso de chegar a 40 e tantos por cento, esse valor, o da virada do UPC ia pra conta do português, se fosse qualquer outro não pagaria, o sujeito fazia o cheque de 40% do empreendimento dele, o cara podia não fazer duas ve-

zes, mas ficava e tal... O papel dessa empresa é muito importante, isso que estou falando, você apaga. O incentivo dele é importante para esses pequenos, deu o gás para o sujeito promover já que gostava de sair no jornal, de aparecer e tal.

Até que esse negócio vai passando por uma fase diferente, por uma crise no mercado, quer dizer, acaba aquela época de euforia onde o sujeito fazia seis apartamentos e o lucro permitia que ele fizesse doze e outra vez o lucro de doze permitia que ele fizesse trinta. O lucro inicial nessa fase do milagre é muito grande, a margem que deixava era muito grande e permitia ele crescer realmente, quantitativamente em termos de sair de seis para doze e daí para frente abandonar o resto.

P - Eles abandonavam as atividades anteriores?

R - Aí eles abandonavam. Principalmente aquele que teve mais sucesso. Você tem aí três pessoas distintas: um que realmente teve sucesso, arriscou mais, partiu para maior, foi logo com quarenta apartamentos, depois pra mais quarenta, e o negócio, dentro de uma economia de escalas, faturou muito. Aquele que segurou mais, passou de seis para doze, de doze para quinze, ficou por ali, quando veio a fase pior, é claro que ele tem menos dinheiro guardado, tem menos dinheiro aplicado. Este sujeito, para poder desenvolver essa fase dele de 80 para cá, começa a buscar recursos outra vez no amigo, pegar dinheiro emprestado, não vai buscar na financeira, entende? Então ele continua dentro dos 20% da poupança, mais não sei o que, pagando poupança para o sujeito e quando termina de fazer um prédio de doze ou de dezoito, ele não consegue, nesse momento, fazer outro de doze ou dezoito. Aí ele volta a fazer seis. Mas tem a ilusão monetária, o sujeito dentro de uma inflação destas, ele começa a fazer uma obra que acha que pode vender os apartamentos por 100 mil, como o cara fazia naquela época. O prédio pronto, o cara vendia por 500 mil cada apartamento. Apesar de não poder repor a mercadoria em dinheiro ele ganhou muito, ficou só na inflação, ele fica sem entender, mas está com dinheiro. Mas com este mesmo dinheiro ele não vai poder fazer as mesmas unidades, ele vai cair depois na realidade. E este cair na realidade, o que estamos vivendo hoje, começa a mudar, quer dizer, começa o su-

jeito ou a parar e achar esse mercado muito ruim, ou vai partir para o plano empresário, vai fazer uma firma e é nessa parte que a gente entra, nesse interesse. Nós viemos para cá em função muito disso, vai fazer uma empresa, vai trabalhar mais certo, vai ter engenheiro, trabalhar mais certo. O seu dinheiro não vai estar só no risco, ele vai ter um financiamento durante a obra. E isso geralmente não é muito fácil, não, tem luta. Uns param, outros mais novos saem pro ramo da empresa e aqueles que faturaram muito, conseguem hoje fazer um prédio, mas apesar de achar ruim o negócio, não recorre a empresa ainda. É o medo do dinheiro emprestado, ele acha que tem aquele patrimônio todo dele porque... às vezes vários desses imóveis ele ainda não vendeu, então tem um patrimônio imobiliário grande. Esse cresceu, ele tem muito imóvel alugado, em alguns prédios dele se instalaram lojas, estas lojas hoje rendem alguma coisa também. Então o patrimônio dele é forte, ele era pequeno mas agora tem um giro, mesmo sem funcionar, nada grande. Ele continua investindo 15, 12 milhões no mercado às vezes com um péssimo retorno e com risco de parar a coisa no meio e se o cara morrer, acabou, ninguém segue no meio esse negócio. O pessoal que está com ele quando dá sorte de ter um filho que vai fazer engenharia esse filho passa a ter uma nova visão, mas aquele que não tem esse caminho, se parar, quebrou, acabou, o prédio está no esqueleto, a mulher ou os filhos vão vender o esqueleto, não vão continuar no negócio. A gente entra nesse mercado quase por acaso, em função de um plano empresário, um construtor, um português que tinha negócios alugados na zona sul.

P - Eles não tinham financiamento para a obra, mas tinham financiamento para comercialização?

R - Eles não tinham financiamento para obra porque não eram empresa. Eles poderiam ter porque a primeira exigência é ser pessoa jurídica. então eles partiam no final da obra para uma locação de recursos da Caixa que tem uma taxa de... bastante alta e que é colocada pelo corretor da região. Eles não têm nenhum acesso ao sistema financeiro e é claro que no subúrbio se você não tiver financiamento, você não vende. Inclusive se você tiver no sistema hoje, com uma renda familiar mmuito alta, uma pres-

tação muito alta, também você não vende. Dificilmente vai vender em dinheiro.

P - E só a Caixa pode fazer isso?

R - Não, a Caixa é o maior agente, é quem tem o maior tipo de poupança, a que recolhe mais dinheiro. O banco privado estuda muito o risco, o agente financeiro privado vai estudar muito o risco, vai ver se compensa ou não fazer o empreendimento em Vista Alegre, Irajá, prefere fazê-lo em Botafogo. Haverá toda a parte do retorno, quem serão os mutuários. A Caixa já é mais aberta a isso, teoricamente tem o cunho social.

P - O acesso à Caixa deve então ser difícil.

R - A Caixa nessa região é importantíssima, tanto para o lado de financiamento da empresa, que também ela financia mais nessa região, como também para o lado dessa locação, da coisa final.

P - Você tinha me falado pelo telefone a respeito destes patrícios. Eu gostaria que você aprofundasse um pouco mais. A relação pessoal, a mentalidade deles mesmos, a coisa do apartamento.

R - Você encontra muito a imagem do patrício, eu trouxe até dois prédios distintos. O patrício (o português) traz também o gosto dos azulejos, ele tem o gosto dos azulejos, o prédio é empastilhado - não só a fachada como as partes comuns. É caríssimo este prédio. Tem áreas de ventilação onde todas elas são empastilhadas. Você tem uma planta em termos de arquitetura, é difícil quando não é empresa, eles partem para um arquiteto, quer dizer, pagar um arquiteto para desenvolver um projeto, é tudo mais ou menos um padrão. Sabe que o terreno ali na Penha tem doze por trinta e vão fazer seis apartamentos, dois quartos, três pra lá, três pra cá, sem elevador, onde vão mexer é na fachada, nessa parte toda interna. Quando eles crescem um pouco mais um pouco, é comum ver um prédio, mesmo não mais de seis apartamentos, um prédio maior com elevador, com vinte apartamentos, o sujeito faz a escada toda em mármore. Às vezes um prédio imenso, com dois elevadores, ninguém vai nunca pisar naquelas escadas, tem pastilhado dentro e fora, é a sua visão de durabilidade e de que ele fez aquilo, é mais bonito.

A vaidade dele fez o prédio. E internamente sempre se tem a atenção maior para as cozinhas, a planta parate da cozinha que tem que ser grande, depois tem a sala que em proporção com a cozinha é pequena, essa sala tem a característica de ser muito bem arrumada, tem aqueles móveis rococós e tal, geralmente na casa do português e também para o pessoal, o normal é estar na cozinha, a sala vive muito bem arrumada para receber o patrão, o chefe e tem a cozinha onde a vida está ali. A planta reflete isso. Ao vender um prédio você passa uma planta retangular, muito bem aproveitada, uma planta normal em termos de arquitetura, com lugar para freezer, fogão, pequena, um lugar para 4 cadeiras, e não vai vender. Quando você tem 300 pequenos concorrentes, não adianta inventar muito porque você vai sofrer na liquidez. O Conde Caldas, que é lá de baixo, tá sofrendo até hoje ali na Meriti porque ele fez um troço muito grande, muito fora da região, não é uma planta regular, é uma planta muito irregular, moderna mas de difícil aceitação para esta região. Na época dele tudo se vendeu e o dele ficou.

P - Então quem mais compra lá, são as pessoas que moram lá?

R - Esse é um fator importante que eu desconhecia. Você sente aí toda a evolução da região, paralela também ao mercado imobiliário. Primeiro você sente, existem pesquisas nossas, de compradores de um prédio em Irajá, Olaria, um prédio grande e você vê que o sujeito morava lá na Penha, o comprador. Ele é filho de um sujeito da região, casou, fixou ali, ou um outro, comerciante está investindo ali. Porque era muito normal a busca de Copacabana para morar num conjugado, abandonava essa região, ia morar lá para baixo, mesmo que morasse bem, havia o status de morar em Copacabana. Você hoje roda em Irajá, tem um restaurante lotado sexta-feira, não há lugar para se sentar, até melhor, mais bem servido porque quantitativamente as porções são maiores, então tem mais do que lá em baixo. Como é que pode ser isto, sexta-feira, Irajá lotado? Acho que não é bem a questão da gasolina que aumentou, acho também que estes portugueses têm uma importância muito grande, deu para a região uma residência de acordo com o cara, por um preço convidativo ao sujeito, as entradas muito pequenas, uma opção entre se pagar

aluguel lá, em baixo, em Copacabana, ou se fixar na região. Esse é o lado mais social, realmente hoje você tem a pessoa fixada numa região onde antes era feio, onde não ficava, o comércio não desenvolvia e hoje vale a pena investir ali.

P - Nessa pesquisa de compradores vocês chegaram a observar gente vindo da zona norte ou mesmo dessa região do subúrbio mais próximo, tipo Méier, vindo para esta região?

R - Acho que isto é um fator econômico, por exemplo, o sujeito que hoje mora na Tijuca e o aluguel começou a ficar muito alto para ele, começa a procurar uma coisa mais baixa. É normal, o sujeito está morando no Leblon, ficou caro, vai para o Flamengo e vem descendo, é normal, tem pessoas que vão sendo empurradas, são empurradas até do ponto de origem dele. O sujeito que foi antes pra lá agora está voltando para a sua origem. Socialmente acho mais importante o cara que conseguiu se fixar primeiro ali, nem arriscou sair para depois voltar, ele já se adaptou ao meio dele, onde é gostoso tomar o chopinho com os amigos, economicamente pode ser que ele volte. mas aquele que fica, esse que já gosta dali, não é só o aluguel que está expulsando ele... Tem uma região chamada Vila Valqueire que é muito interessante, tem a parte antiga e a nova, o nosso trabalho é grande, o padrão de acabamento é inclusive muito alto e os prédios pequenos têm piso de granito. O cara assina o prédio, o nome dele é Valverde e ele assina Valverde 1, 2, etc. e o dele tem que ser mais bonito do que o anterior.

P - Por que é na Penha ou em Vila Valqueire onde se concentra este tipo de empresário?

R - A razão é primeiro a concentração da colônia portuguesa que vive ali. Os construtores são 90% portugueses. Eles moram ali, o hábito deles foi mantido, eles almoçam em casa. Se você ligar 11:00 horas não encontra ninguém, o sujeito está em casa. A proximidade do trabalho dele de casa é muito importante.

P - Eles poderiam partir para outros lugares?

R - Poderiam. O fator terreno, partindo para uma coisa geral, tem um lado importante da região onde o sujeito mora que prende

também. Ou compra e o terreno não é tão caro, claro que isso ajuda o sujeito a se fixar aqui, mas também tem o lado da permuta, 60% talvez. Permuta que eles consideram cada seis apartamentos, dá 16, ...% o dono do terreno tem esse prediozinho de seis apartamentos, o sujeito vai dar um apartamento e assim proporcionalmente. Mas pessoas que são do relacionamento, você encontra coisas aí que não têm contrato, permutas feitas de boca, por exemplo, com 16 apartamentos, o que dá dois apartamentos e meio. não chega aos dezoito. Então, como é que se negocia? Já vendi prédios onde vendi em nome de quem está o prédio, porque quando vai à Caixa pegar o recurso, o empreendimento é em nome de um só. Fez a escritura, passou para o cara, tal confiança e do outro que era um terço, dois terços do valor, passou para o cara, isso em plena confiança. Você encontra pessoas aqui que não se encontram mais. A honestidade é muito grande entre estes patrícios, você não acredita nem que exista. Eu venho de um mercado da zona sul, minha firma também trabalhava só lá, na construtora Santa Isabel, na época era pequena, hoje é muito grande e qualquer negócio feito a gente estava habituado a troca de contrato. Você faz contrato com um sujeito e qualquer coisa refaz este contrato, normalmente você vai à justiça e entra em acordo para receber. Uma coisa que me prendeu aqui, eu gosto daqui, você encontra gente ainda, em termos de negócio, mas é uma pessoa diferente. Esse é o interesse da gente em realmente participar muito deles, que são amigos, sobem junto com você, te ajudam, te apresentam, já me apresentaram a região toda, podem não trabalhar comigo, conheço eles todos, me incentivam ao máximo, me ajudam em termos profissionais, com grande parte deles aqueles que são clientes meus, trabalham comigo e tal, a maioria não tem nem contrato.

P - Desde quando você trabalha na área?

R - Desde 84. A maioria desse pessoal você recebe antes, quer dizer, vendeu, o sujeito está lá te pagando, tenho plena confiança.

P - Deve ser difícil aplicar neste mercado.

R - Comigo acontece por acaso. Se tivesse pensado em entrar nesta região por estratégia, não teria entrado, foi muito na base do

caso. Nós temos uma filial em São Gonçalo e lá já vimos a necessidade do sujeito em se organizar. Lá são pequenos mas não no nível deles, não no nível de investimento deles. Esse patrício só acredita na terra e no trabalho. Ele realmente trabalha, talvez em outra região o sujeito não trabalhe tanto, trabalha ele mesmo na massa, então acaba acontecendo, nem que você não queira, acontece porque o custo é baixo e você trabalha feito um louco e sobe o prédio e tem o nome à zelar, ele pode ficar duro mas ele termina o prédio como no finalzinho. Aconteceu isso, o cara perdeu muito dinheiro mas terminou o prédio dele. Então quando nós chegamos, a Prima tem uma parte de administração de aluguéis, nós estamos fixados num edifício do Leblon, uma das pessoas que é o cliente de administração, tem aquela padaria que está na Ataulfo de Paiva, a Rio Leblon, tem o açougue Talho Capixaba, tem outros negócios e essa pessoa chegou para nós dizendo que estava com uma dificuldade muito grande com um prédio que eles tinham aqui nessa região, de colocar um financiamento. A Prima se divide em vendas, que é a minha parte, essa parte de administração de aluguel de um sócio meu, que é toda a assessoria jurídica e a parte de financiamento que nós fazemos lá em São Gonçalo e também na zona sul coisas pequenas. Não tinha dificuldade nenhuma, era só o sujeito querer uma empresa, ter o capital social que permitisse ter esse financiamento, claro que tem algumas coisas de a-cesso mais fácil, que a gente vive disso, é o nosso trabalho habitual, mas impossibilitar o cara de ter um financiamento, isso não existia. O nosso compromisso com ele era colocar o financiamento nesse prédio e com isso ele nos entregaria a venda daquele prédio, mas já o que eu desconhecia, não conhecia nada, não conheço isso tudo hoje mas não conhecia nada, não sabia desses cantos, não tinha nem idéia de como funcionava isso. Naquela época era inclusive bem reinado pelo Francisco Xavier, uma empresa que parecia ter ganho o mercado em termos de monopólio aquilo ali seria uma briga e tal. Então colocamos o financiamento que primeiro assustou alguns, nós quebramos alguma coisa que não havia na região e nesse prédio a gente quebrou outra coisa, nós lançamos aquele empreendimento naquela época.

ca no meio da obra porque aqui tinha uma característica que tinha que ficar pronto o prédio para poder vender, se não ficasse pronto a gente não vendia, se não botar a última plantinha ali, não vende. Nós explicamos para esse sujeito naquela época o seguinte: nós estamos colocando um plano empresário para você... (lado 2 da fita) teu risco é muito maior, se você não vender nada. Isso aqui ainda não está pronto então nós fizemos um stand de vendas e colocamos um corretor. Nessa firma, que até hoje trabalha bastante com a gente, existia uma coisa interessante. Um sócio é esse lá de baixo, capitalista puro, o português mais capitalista é o lá de baixo. Tinha um outro sócio capitalista e tinha um outro que trabalhava, que no início não me aceitava em hipótese nenhuma, chegou um dia querendo tirar minha placa de lá e eu tomava bagaceira com ele e voltava a amizade toda. Esse cara não me recebeu bem porque nada do que eu fazia era o que ele estava acostumado a fazer e não houve lançamento com o rosto dele no jornal, quer dizer a minha maneira e trabalhar é com folheto e classificados, a gente não acha que o tamanho do anúncio é que vai vender, e desde que o cara tenha condições de ter planejado, vale uma chamada no jornal a maquiagem do prédio na região e o folheto, concentrado na área de compra...

P - Distribuir folheto na rua?

R - Sim, nada de folheto caríssimo. A gente acha que essa era a maneira de trabalhar aqui e era o contrário o que acontecia, eles achavam que teria que haver uma página de jornal. E que teria também que haver todo um esquema. Mas não se deve mudar tudo o que está dando certo. Isso que vou falar não estou falando mal de ninguém, mas é uma filosofia nossa de trabalho e que não vem ser melhor do que ninguém, que é o seguinte: a honestidade no trabalho vem a ser a malandragem de hoje, principalmente na minha, que é prestação de serviços, a seriedade no trabalho, a prestação de contas que fazemos semanalmente, a maneira dele ver seu dinheiro passar, dele pegar o dinheiro, veio dar um susto nesse cara, também. A maneira diferente de trabalhar, pode ser até uma estratégia nossa, o malandro antigo tinha outras saídas e isto talvez seja uma malandragem

nova, não estou falando que sou santo, apenas de uma malandragem de ter um jogo aberto, uma maneira da gente ganhar, a partir daí, esse mercado. A partir desse prédio nós pegamos um construtor que é o que chamamos de "cabeça de área" da região.

P - O custo da construção, tirando o terreno...

R - É igual ou maior, fazendo o acabamento que eles fazem, é mais caro, a única coisa que é diferente é o terreno. Ou a permuta, que é mais fácil fazer a permuta por ser amigo, através de uma compra de um terreno mais barato, se comprar o terreno em baixa, ele é o preço da tua obra. O terreno é proporcional ao local. Aí perguntam, mas esse cara então só perde, como ele conseguiu ganhar ou ainda ganha? Ele ganha porque o custo administrativo dele é zero. Ele sendo empresário, tem 20% de custo na administração dele, mas tem n coisas que ele paga, ele não está agora botando tijolo um em cima do outro, ele paga pessoas para fazer isso, ele paga mais gente. O outro faz, e além de fazer ele não tem escritório, o custo administrativo com escritório não existe, é zero.

P - Ele tem operário nesta obra?

R - Operário tem, mas técnico não. Ele é o senhor todo poderoso, é o cara que entende de tudo, é o cara que toça a obra, que faz a obra:

P - Geralmente ele paga empreitada no preço do mercado?

R - Do mercado e o que o mercado exigir, se hoje o mercado não tem carpinteiro e valor duplicou, ele vai pagar duplicado. Ele se enquadra dentro de tudo. Ele só tem uma participação maior que o empregado. Isso também não quer dizer que o empregado vai ficar com ele, a rotatividade dessa mão-de-obra é muito grande.

P - Eles não têm equipes fixas?

R - Não, quando você vem de baixo, você mantém um relacionamento corpo a corpo, claro que alguns deles têm uma equipe que mantém, porque ele não para de fazer obra. Você escuta às vezes falar o seguinte: nem que eu faça um prédio pequeno (o sujeito mais bem sucedido), eu não vou parar de construir porque tenho uma equipe que me acompanha há doze anos. Existe essa relação

social muito forte.

P - Quem é essa equipe? O mestre de obras...

R - Normalmente você tem o mestre, tem às vezes um bom carpinteiro, um bom encarregado, alguns pequenos e bons operários, são ser-ventes que fazem qualquer coisa, aquele que já desenvolveu al-guma coisa hoje é pedreiro, etc. Claro que vai sempre precisar do mercado, tem fase de obra em que você vai contratar mais gente, mas tem um grupo que você vai manter, o sujeito é de-pendente seu e essa relação desse pequeno construtor, esse português com esse grupo de operários é estreita. Mas são da-dos anteriores, se hoje ele está melhor é porque esse pessoal ajudou ele sempre, existe essa relação.

P - Eles já chegam pra você com o terreno comprado, ou você atua também nessa parte, qual o seu papel?

R - Primeiro não entendemos, depois começamos a conhecer e enten-der. A gente chegou aí, porque a partir desse que houve essa antipatia toda, uma pessoa por acaso foi me visitar, inclusive no Leblon e pediu que a gente vendesse o prédio dele, se nós colocaríamos um financiamento para um outro, não no plano em-presário e sim no final. E esse que eu chamo cabeça de á-rea, aqui em toda essa região, existem esses pequenos que ou estão parando ou estão mudando o sistema financeiro e tem aque-le grande que foi muito bem sucedido, não que seja grande em termos de trabalho, é grande porque tem mais crédito, porque conseguiu ganhar mais dinheiro, também porque todo mundo conhe-ce ele desde o início, desde Portugal. Esse bem sucedido, es-sa pessoa, onde ele está, os pequenos acompanham. Por Exem-plo, se ele trabalhava com outra imobiliária, ele passou a tra-balhar comigo, ele trouxe outros pequenos construtores junto com ele, porque se ele confia em mim, os outros devem confiar também, é como se fosse um padrinho da máfia, só que uma máfia grande, se o chefe foi lá... ele não vai no lugar errado. Isso me abriu muito o mercado, nós demos sorte nas pessoas ini-ciais. Nós passamos a trabalhar, meu sistema de trabalho, por ser diferente em termos de publicidade, a publicidade que eu faço quem paga é o construtor, então ela deve ser pequena, por-

que senão eu vou promover a Prima. Essa diferença na maneira de trabalhar, o pequeno, quando eu falava que a publicidade era por conta dele ocorriam problemas e em função disso, trabalhamos com pessoas bem sucedidas e que já estavam cheias do nosso sistema, onde eles realmente não pagavam nada, mas acusava-se que estava muito caro. Eu trabalho com comissão normal, que é 5% do valor da venda. A publicidade pequena, quanto maior o prédio, mais diluída ela fica, para um prédio grande a publicidade é muito pequena e houve o aceite desse pessoal. Com isso também, o pequeno não entrou fácil, não veio trabalhar conosco fácil, não entrou rápido na Prima, o grande entrou fácil. O cara tinha um prédio um pouco maior, o que tinha mais recurso veio mais fácil. Isso nos ajudou muito, aliás isso nos ajuda muito, o início é importante. Eu passei a conhecer gente muito boa, eu recebo no escritório uva (a fruta), por exemplo, que a pessoa plantou em casa, ele me leva, se eu falar que meu filho precisa de um remédio, o remédio aparece. A gente quebrou um pouco o negócio do dinheiro, é mais na amizade. Isso é recíproco, é verdadeiro. Eu não vivia bem lá em baixo, desconfiava das pessoas. Agora, além de ter o desenvolvimento natural da empresa, há um crescimento, esse pessoal, você ajuda ele, mas ele te ajuda também, existe ao lado disso, algo que não existia mais - quando eu faço uma festa, aparece um conjunto português, um pick-up de um que vai pegar as mesas, um outro que vai buscar a sardinha, todo mundo mete a mão para ajudar, estão sempre te ajudando. Quando a coisa apareceu para nós dessa forma, fizemos um seminário sobre plano empresário, trouxemos um pessoal da Caixa, coisa que eles nunca viam na vida, juntamos 72 construtores lá no escritório, em grupos, onde eu fazia a primeira exposição, mostrando para eles o que é o plano empresário, o que é o financiamento, o que não tem nada a ver com a Caixa. Eu não podia admitir que o sujeito acabasse quebrando de vez. Quando não há condições desse pequeno ou para, ou se transforma numa firma, se continuar pegando dinheiro emprestado, ele está quebrado, não vai continuar e fica dependendo de todo mundo, faz um prédio com doze e sobra para ele meio apartamento. Então eu expunha bem uma

parte e foi interessante porque eu fiz grupos de discussão, entre grupos de dez, doze, foram mais ou menos sete e depois foram dois dias em que teve um pessoal da Caixa, explicando, expondo a parte técnica, o cronograma. comigo, quando não havia inibição, havia muita discussão e desse pessoal, muitos fizeram o plano empresário com a gente mas não só conosco, com quem eles estavam acostumados a trabalhar. Mas você nota que aconteceu alguma coisa naquele momento e essa idéia da associação não é ir contra a venda, a venda tem um papel muito importante no mercado. A nossa idéia era ter uma associação do pequeno e que esse sujeito aliado a ADEME pudesse então, uma associação de pequenos e uma associação de grandes, ter representatividade tanto quanto a ADEME. Para a ADEME como para nós todos é quase impossível pensar que alguém vai fazer um prédio de 60 apartamentos com recursos próprios e que vai precisar no final dessa obra, uma lotação de recursos para um contador. São interesses diferentes mas, ao mesmo tempo, se ele vai se transformando em empresa, e vai tendo acesso a Caixa Econômica, a regiões administrativas, através de uma coisa organizada, ele começa a crescer e começa a ter muito mais chance de ter outros negócios, é o que está acontecendo hoje. Quando a associação começou não apareceu muitos pequenos e começou a haver muita discussão de interesses próprios e nossa preocupação era a de obter financiamento mais rápido e essa discussão sobre interesses próprios eu acho que é muito de classe média, ao passo que se você for numa favela, um ajuda o outro a fazer a casa. De um modo geral, a classe média... tem que haver algo muito forte para a pessoa se associar a essa associação estava em função de algo muito imediatista, muito egoísta e começamos a perder tempo e assim não dá certo. Você sendo uma firma de vendas aparentemente só há interesse na venda, o pessoal está com você. O que estamos pensando fazer em termos de Prima é, como foi feito este seminário do plano empresário, fazer agora, trazer um pessoal que explique o trabalho do pré-moldado, mostrando o mercado, mas em termos de curso. Quando tiver alguém, faz alguma coisa, traz e se for bom para todo mundo... há uma dívida nossa com ele, de gratidão, até, então se puder ter

alguma coisa em termos de curso, que esclareça melhor, acho que a minha função está boa. O nível que tínhamos na associação estava só direcionado para interesses particulares e de momento.

P - Qual o seu papel, você só faz a venda?

R - Quando nós chegamos eu nem conhecia a região e agora conheço como a palma de minha mão. O papel meu ou de qualquer outro agente imobiliário é ajudar o cara desde a compra do terreno. Aí você é até responsável por ele, esse papel eu tive com ele, onde primeiro você mostra o local, um terreno, para ele totalmente desconhecido, uma pessoa que vem de outro mundo para cá e você diz para ele que aquele ponto ali é bom para ele e se ele fizer alguma coisa naquele terreno e amanhã der zebra, eu tenho uma participação muito grande. A partir daí, nós agenciamos o plano empresário para ele. O Luis inclusive fez a firma e não tinha firma antes, houve um relacionamento muito forte nosso de fazer, daí ter o capital social que permitisse ele ter o financiamento, primeiro financiamento como empresa, acompanhamos muito ele na obra, conversamos muito e finalmente promovemos esta venda e já juntos, agora, tentar ver quem arranja um terreno para sua segunda obra, fazer um outro plano empresário e continuar. Acho que nosso papel realmente é esse.

P - você faz isso com os outros ou especificamente com este?

R - A gente faz mais com esse pequeno que passou conosco a fazer um plano de financiamento, ou seja, essa troca é maior. Dentro do plano financeiro, pode-se ter duas maneiras de ter um financiamento para a casa própria: uma é construir desde o início como empresa, sendo pessoa-jurídica, ter um patrimônio líquido que permita buscar nesse patrimônio líquido dez vezes desse patrimônio a primeira obra sua que pode pegar até duas obras dez vezes o patrimônio, mais duas vezes esse valor para financiamento.

P - Para construir?

R - Sim, e daí tem-se um cronograma a seguir, baseado no da Caixa onde se coloca o memorial todo, o prazo de tua obra, o limite de prazo é de 18 meses que a Caixa financia, vai se enquadrar

naquilo, vai receber as parcelas, ele não te financia, você faz a primeira etapa e a partir daí, da primeira etapa do cronograma executada, ela passa a te pagar, tem uma carência e você vai transferindo a dívida para o mutuário. Isso se chama plano empresário. Você pegou um financiamento, não importa o valor já que às vezes não se pega o total para se produzir, você pega x dali. A Caixa avalia o teu empreendimento em y , pouco mais do que teu x ou mais, depende de quanto você pegue. Então cada unidade hoje a Caixa está financiando para te produzir 300 mil, por exemplo. suponhamos que você pegou para dez unidades três milhões e a venda te financia 400 mil para o comprador e sempre para cada apartamento existe um detalhezinho que no final ainda te pertence depois de você transferir aquele financiamento todo. Você tem a entrada do apartamento, que é a tua cota do terreno, tua poupança, teu lucro e dependendo do mercado você pode ter um lucro maior ali ou não - você tem muito dinheiro, a obra foi auto financiada pelo menos, com risco de mercado como ele está agora, congelou o financiamento em ORTN, congelou e muita gente teve que pedir reforço, mas a pessoa está sendo financiada de qualquer forma. Este é o plano no empresário. No momento é a Caixa quem está financiando, os particulares, todo o pessoal de poupança, todos os bancos privados que têm uma caderneta de poupança a função dela é financiar este tipo de obra. O dinheiro é para o sistema financeiro de habitação. Você não tem mais esse dinheiro, tem os bancos privados fugindo dessa região porque a inadimplência foi maior, a dificuldade de pagamento é maior. Teve o Banerj que ora financia, ora não financia. A Caixa respondeu sempre com um percentual muito grande no mercado e a locação de recursos que eu quero falar é só o financiamento para o comprador.

P - Nós estivemos no Méier semana passada e notamos que é grande a quantidade de prédios de dois ou três andares, bem pequenos quando a legislação permitiria... o cara não está utilizando o terreno na totalidade que ele poderia usar. Então eu penso porque este pequeno incorporador ou pequeno construtor não vai até este comprador? É falta de recursos?

R - É o que eu estou tentando falar. Por exemplo, o sujeito que

ainda insiste no recurso próprio vai até aonde. o seu dinheiro
der e pessoa física e há até mesmo uma certa implicação com o
imposto de renda. Se tiver uma empresa ele pode utilizar o
terreno todo, a capacidade total daquele terreno com o recurso
dele. Vou dar um exemplo: um desses que me ajudou muito, um ca-
beça de área que tem muita terra hoje, tinha uma área que era
uma quadra quase inteira e ele realmente não precisaria mais
construir. Antes de vir para cá passei na obra dele e ele esta-
va de bermuda, com o carrinho pra cima e pra baixo. Então ele
tinha 11.000 metros e um terreno de mil metros, a capacidade
dele hoje é de fazer 36 apartamentos com andares de garagem,
play-ground, tudo mais, 36 apartamentos, com sala dois quartos,
é o melhor projeto que dá ali. Ele tem mil metros aqui e por
todo lado. Nós fizemos uma permuta para ele num desses terre-
nos localizados na mesma quadra, onde o construtor dá para ele,
em permuta, a cada seis, porque são 36, uma unidade. Então ele
tem seis apartamentos por permuta, porque ele tem aquele ter-
reno de mil metros. Um apartamento desses hoje está na fai-
xa de 600, 700 (mil) cruzados. Esse sujeito que está fazendo
este prédio atrás dele, nesses mil metros que também é dele, e
ele está recebendo seis é dessa parte mais jovem, vou dar para
você um pequeno aqui outro de cá, esse eu vendi pra ele o pri-
meiro prédio dele tinha quinze unidades, o segundo doze uni-
dades, o terceiro tinha dez unidades, o cara diminuiu. Hoje
ele tem uma firma e está com esse plano para 36 unidades, já
fez um plano conosco de doze, dezesseis. Ele está fazendo
nesse terreno de mil metros, 36 está dando seis de permuta e
está pegando um plano empresário, é filho de patrício, um cara
novo, o irmão dele é engenheiro e estão fazendo essa obra.
Esse mesmo proprietário desses mil metros, que tem mil metros
prá trás, tá fazendo dezoito apartamentos, num terreno que dá
36 e ele fica lá trabalhando. Não entendo, o cara atrás recebe
seis sem trabalhar, se ele permutasse com o outro da frente re-
ceberia então as seis, sem trabalhar, o terreno dele permite
essa permuta, ele trabalha, faz 18, 18 então você desconta
seis que seria o terreno, então ele está construindo doze,
desses doze tira o que ele gastou e investiu e perdeu dinheiro.

Esse homem é desses bastante bem sucedidos da região, desses bem padrinho da região, trabalha com a gente e é um exemplo vivo dessa coisa que não se consegue... Ele fala pra mim que vai fazer um plano empresário qualquer pra mostra4r pros outros que eu também ganho dinheiro com o plano empresário. Acha que fica bem claro o que é tradicional da região, até bem sucedido que faz isso, que é um bom comerciante mas consegue fazer isto e o outro pequeno, sem o mesmo recurso que este homem tem e está fazendo agora 36 apartamentos, produzindo certo, com projeto arquitetônico perfeito, com cronograma. Esse plano empresário só justifica fazer - primeiro que o custo do dinheiro é barato em termos do construtor é mais barato que o dinheiro dele sempre, parte do princípio de que o seu dinheiro é mais caro...

Fita 2:

... Um plano empresário como este do cara que estava fazendo de zoito, a imobiliária dava razão, pois era com recurso próprio. Mas pega um plano, mesmo que seja pouco, colocamos este plano nem que seja no final da construção - isso a imobiliária falava pra ele, então raciocine em termos de loucura o que é isso, você fazer um prédio de 60 apartamentos com recursos próprios, seis meses antes da obra ficar pronta (tudo com seu dinheiro, esquadrias de alumínio, tudo) você hipotecava tudo aquilo, o terreno mais as benfeitorias por 3, 4 milhões porque a Caixa vai hipotecar o terreno, tudo, você vai assinar um plano empresário para que você garanta o repasse. Numa dessa você se endividou e endividou muito mais, conseguiu dividir tudo, aquele pouquinho, naquele momento final. Para que não houvesse problemas com o comprador, para que ele tivesse liquidez na venda dele e ele colocava no finalzinho. Isso a gente tentou mostrar, isso é loucura, se já chegou até ali, faz uma locação. Mas essa estratégia existia para segurar a venda do cara. A Caixa financeira através de um plano de locação de recursos, mas ela poderia estar fechada e essa taxa é mais alta, poderia não ter dinheiro no momento, talvez esperar um outro trimestre como muitas vezes aconteceu e estava na mão da imobiliária nesse momento. Então a idéia é

se alguém vai fazer um plano que faça normal, a pessoa não entende como vai trabalhar e acha que está se endividando, está fazendo um plano e correndo vários riscos, quando se ele tem recursos para fazer isso justifica ele pegar um financiamento, nunca vai ver um João Fortes colocando o seu dinheiro no fogo, se o mercado é assim, porque vai fazer o contrário?

P - O seu papel seria então o de assessorar esse pessoal quanto ao financiamento?

R - O meu interesse, ainda mais depois da troca de amizade, trabalho, se eu consigo fazer com que as pessoas produzam mais certo, trabalhem como firma, elas ganhem mais dinheiro, mas profissionalmente eu também ganho, apenas você tem mais se todo mundo ganhar mais, naturalmente. Não estou é com a política de matar o cara, para esse cara ficar na minha mão ou esconder a maneira de trabalhar para esse cara também ficar comigo, colocar um financiamento no final.

P - Você ganha um percentual fixo? Independente do empreendimento?

R - Sim, é fixo. Todo plano empresário, que é agenciado, que a gente faz, nós cobramos 1,5% do valor financiado, como custo. Por exemplo, se pegar um financiamento de milhões e nós cobramos 3% do valor de 5 milhões, é claro que este valor às vezes pode vir embutido e é cobrado do construtor, às vezes no ato da liberação do dinheiro, da primeira parcela.

P - 1,5% do plano empresário?

R - Sim, assessoria e cinco por cento do valor da venda, quando for negociar.

P - Você assessora esta parte da arquitetura?

R - Isso quando consegue ter um ideal, que é trabalhar corpo a corpo com a pessoa, inclusive com isso se fica muito mais responsável, muito mais ligado ao sujeito, há a troca sempre, consulta, pede opinião, o mais antigo já faz aquilo que ele quer, o mais novo discute com você o projeto, você não pode mais fazer pilotis, andares de garagem, cobertura ou duplex com aquele desenhista que fazia antes, vai procurar um arquiteto melhor.

P - O construtor não pede opinião?

R - Já aconteceu da gente entrar mais por ter pedido, a gente ter indicado, sem nada a ter com isso.

P - Por que você tendo conhecimento do mercado e do plano empresarial, você não entra na obra? Não incorpora?

R - Eu te falei de um tipo de pessoa onde existe uma grande vaidade, do meu prédio ser mais bonito do que o dele. Quando eu vim para cá eu senti primeiro, isso tudo que acabei de expor pra vocês e segundo esta imobiliária começou a construir na região os prédios melhores e mais bonitos, com a assinatura e isso dá uma grande vaidade para o construtor e dá também o seguinte: se ele está construindo no meio de nós, ele vai vender primeiro o dele, então você vai estar competindo com teu cliente, concorrendo corpo a corpo com ele e isso não me interessa nem um pouco, eu sou prestador de serviços. Minha contabilidade é completamente diferente daquela de uma construtora, meus recursos idem e se eu concorro com ele, corro o risco de quebrar junto. Isso também se meu mercado fosse ruim, o que eu não acho. A gente atinge São Gonçalo, subúrbio todo, é um mercado muito ativo, é muita mercadoria, é muita coisa para se vender. Agora, o competir com teu cliente é a pior coisa. Se eu puder dispor de um recurso e comprar um terreno e permutar com construtores, eu não estou competindo com ninguém, a obra é sua, te rei uma unidade pronta, isso posso fazer.

P - Isso já aconteceu?

R - Aqui não, mas lá em São Gonçalo. Mas isso não quer dizer nada, não estou competindo com ninguém, não estou colocando meu nome em construção. Eu acho que não há história da pequena imobiliária, o que entrou que não quebrou. Não foi isso que quebrou Sérgio Dourado, foi um dos caminhos dele ter quebrado, porque a vaidade quebra você. Você realmente, teu recurso é diferente. Orlando Macedo foi um dos primeiros corretores do país, ele foi por um caminho parecido. Quando você começa a competir com teu cliente, é muito forte isso, gera mesmo uma desconfiança de que não vai vender nunca. Só se eu parar de vender, aí começo a construir, não mais venderia.

P - Nem fora daqui, em Jacarepaguá?

R - Não, em Jacarepaguá a gente trabalha. Não me atrai a construção.

P - Em princípio haveria um interesse em todo mundo participar da incorporação. A incorporação seria o núcleo do financiamento?

R - Você tendo um bom terreno, que é a matéria-prima, o mais difícil, o sucesso do teu empreendimento já começou ali: é o ponto, o preço e a planta. Se você tem um ponto bom, você tem mais estabilidade, é muito melhor. A construção junto com o sistema financeiro permite que você possa locar teu recurso num terreno melhor, num ponto bom e se auto financiar, se a Caixa financiar aquilo que seria o teu desembolso durante a obra com juros muito baratos e permitir que você faça em pontos melhores. É importante você ter o terreno. A construção tem que estar ligada a quem é construtor, a quem entende de obra e no teu período alto, você ganha dinheiro, baixo você não ganha, você não é técnico daquilo ali. O exemplo dele, o exemplo de uma empresa é o exemplo do sujeito que sabe trabalhar, que sabe o valor do dinheiro, do custo de uma obra, que sabe sabe se ele está perdendo ou ganhando e não que ele ganhou no caso minimalmente mais ou menos. Então construção não é o filé mignon como parece ser, principalmente agora, que é uma fase que não está em fase áurea. É um dos bons negócios. O Rio de Janeiro tende a ser um dos melhores negócios, construção na zona sul, então...

P - Eu estou falando de incorporação mesmo, tudo leva a crer que nesse mercado essa atividade seja a mais lucrativa.

R - Se ele contrata tende a não ser, se ele permuta tende a ser em épocas que o mercado onde o terreno esteja barato. Se o terreno estiver barato, e ele fizer uma boa permuta no local, como o peso da construção vai ser muito grande, por exemplo, um terreno que custe um milhão de cruzados, que um apartamento custe hoje um milhão de cruzados e esse terreno permita fazer 36 apartamentos que vai render para ele uma permuta de seis milhões em dinheiro de hoje, é claro que ele ganhou muito mais que

qualquer outro. Agora se esse terreno vier custar doze ou dez milhões, não haverá um lucro tão grande.

P - toda estratégia... qual é a regra pra saber quanto o empreendimento vai render?

R - É completamente diferente. Acho que não existe muito a cultura então pode acontecer de no momento a permuta ser prejudicial ou igual, a permuta não está dando tanto retorno quanto aparentemente. Mas um terreno hoje que está mais caro esse retorno pode ser tão grande quanto parece e o sujeito acha que tem retorno. Tem um momento onde o sujeito compraria fácil um terreno e não comprou e permutou com ele e o percentual seria de 400, 500%. O exemplo que te dei há pouco vai dar 500% de lucro em função do terreno, nada do que o cara fizesse daria esse retorno. Aí você tem esse terreno que vai dar um lucro de 500%, porque se ele construísse, não ganharia isso e outro exemplo vivo que te dei do lado, do sujeito aproveitar menos esse terreno e ainda botar recurso dele. Então acho que do cara da região não tem isso não, do capitalista, quer dizer, do sujeito que vai comprar o terreno só para permutar ou só para incorporar, acho que não é lugar bom para incorporar, empreitando uma construção, porque o custo da construção vai ser muito alto em relação ao terreno, muito mais vantajoso do que fazer no Recreio dos Bandeirantes, na zona sul, na Barra... onde ele vai alocar um recurso pesado mas o retorno pode ser muito maior para ele e a liquidez muito melhor. Ele não dependerá tanto do sistema financeiro, porque aqui você está realmente dependente do sistema financeiro, se ele for para uma zona de poder aquisitivo maior não vai depender exclusivamente disso. Então às vezes tem muito pessoal, esse português que compra junto e bota alguém construindo e depois acorda e vê que aquilo não foi rentável. Eu estou com um caso de uma pessoa que tem uma linha de ônibus, que tem um sócio que trabalha, sentou comigo outro dia, não quer trabalhar agora, falou comigo para fazer um plano empresário para ele, pra firma dele, que vai fazer agora porque até hoje só trabalhou como pessoa física, eles dividem, são três pessoas que trabalham e ele é quem tem o dinheiro.

ro e ele viu que o pior negócio que ele fez esse ano que passou foi fazer essa obra onde ele tinha o terreno e ele bancou a construção, quer dizer, os custos realmente foram muito grandes, não acompanhou o mercado. Ele está vendo que aquilo ali foi péssimo, se ele tivesse o terreno, se tivesse feito um plano, ele tem condição de comprar em qualquer local, seria melhor e sairia também no imposto de renda, está chegando algum raciocínio disso. Este mercado é muito ativo. Tudo o que é certo para um lado e muito fácil de entender, não é tão certo e fácil de entender. Aqui estamos num mercado bem particular, de pessoas com uma outra cultura, talvez com cultura nenhuma, e que sempre vale o que fala o bem sucedido numa região dessas.

P - É comum as pessoas te oferecerem terreno?

R - Existe, não que seja comum, terreno é muito difícil.

P - Mas existe?

R - Sim.

P - E aí o teu papel é o que? Você é o comprador do terreno ou faz permuta?

R - Para fazer uma permuta

P - Você intermedia uma permuta?

R - Claro, ou vender um terreno para ele para colocar uma construtora, é normal hoje no mercado.

P - Mas existem compradores de terreno, gente procurando, corretores nessa região?

R - Terreno veja bem, não é que não tenha, terreno é o mais escasso então o construtor é o comprador do terreno, é natural, você pode ter várias opções de compra de terreno, mas não ter o ideal. Pode-se ter dez terrenos e serem todos ruins. Não existe em oferta, terrenos à venda. Como construir hoje em Ipanema num terreno? Você pode demolir uma casa. Nessa região tem muitos terrenos ainda, tem muita gente que compra. Em Vila Valqueire, por exemplo, tem um loteamento inteiro, ainda, tem muita terra ainda. Em Vila da Penha tem mais aquelas casas ve-

lhas que pode-se demolir mas ainda existe muito terreno. Ainda não está no momento de demolir um prédio pra fazer um prédio maior.

P.- Mas esses prédios da Vila da Penha, do Francisco Xavier, estão implantados onde havia casas, estão bem no centro, não?

R - Também onde tem terrenos, se você for no coração da Vila da Penha, embaixo da Igreja da Penha, onde construímos um prédio, era terreno. ao lado hoje ainda tem terreno, um terreno de 5.000 m². Eles são raros e caros, tem que ver se está disposto a vender, mas não estamos na fase de jogar prédios para baixo.

P - Nossos dados mostram que existe um grande número de pequenos construtores que entram para construir um empreendimento e saem fora do mercado.

R - São esses pequenos que tiveram ilusão do mercado. É o caso daquele que saiu da padaria ou continuou com ela e saiu para fazer um prédio e viu que não era bem aquilo. Ele tem dinheiro para fazer a obra e faz mas o retorno não é tanto como ele esperava. Talvez ele se profissionalizando mais, controlando melhor os custos, formando uma empresa, ele vai entender. Um cara que arriscou, tirou seu dinheiro de onde ele tinha aplicado, colocou num prédio com acabamento de altíssimo luxo em Bangu e não vendeu. O seu dinheiro está ali investido. Hoje a taxa de alocação da Caixa é de 10% de... mais dois de alocação. A Caixa cobra para te alocar o recurso, então é doze por cento em oito apartamentos é um, para o agente financeiro, vai somando mais o custo alto, não é tão bom quanto pensava e volta para onde ele estava sem entender porque o outro dá certo.

P - O que você chama no subúrbio um bom ponto?

R - O bom ponto não é somente o do subúrbio, porque você está buscando para fazer em qualquer lugar. Pode ter um bom ponto estritamente residencial e só vai ter apartamentos bons, de três quartos numa rua em que você esteja fazendo, arborizada, onde mora a nata comercial daquela região, você pode estar em Caxias, São Gonçalo, em qualquer lugar, você vai ter uma rua de

mansões. A pessoa que tem recursos na região, vai morar no local que acha o melhor. Pelo lado comercial, o bom ponto é aquele em que você atinge uma classe mais baixa, mas tem comércio perto, condução fácil, acesso rápido à Av. Brasil e adjacências. O bom ponto de qualquer maneira tem que ser comercial.

P - Tem na Penha um prédio novo, colado ao muro, uma coisa de classe média.

R - Tem que ter uma feira perto, ônibus etc.

P - O pessoal que constrói na zona sul considera o bom ponto aquele onde não passa ônibus.

R - Depende quem você vai atingir. Você vai atingir um sujeito que tem uma baixa renda, que precisa andar de ônibus, comprar do lado, no mercado, o que não for próximo é caro e se é caro não interessa pra ele. Uma coisa que no início foi mais difícil, agora está mais fácil, porque cada vez mais o sujeito está se fixando na região. Mas o sujeito que saía de uma casinha velha, dificilmente iria para um prédio grande, porque haveria o condomínio. O lado social é muito importante. Quando o Conde Caldas lançou, apartamentos que venderíamos em prédios pequenos, de três andares, o pessoal falava: vendi um prédio quase em frente, nos instigava o cara ter vendido um prédio em frente àquele. Inclusive menor, com 9 apartamentos. O pessoal que comprou se organizou em cada andar. uma mulher limpa, os filhos ajudam, não tem condomínio. Se reparar bem, em cada prédio que existe, mesmo pequeno, tem porteiro eletrônico. Não tem porteiro, normalmente não tem nem faxineiro, à exceção de alguns locais, porque o próprio morador limpa. Quando existe um bom prédio, com elevador, e tal, o cara se assusta com o condomínio. Quando a coisa vai aumentando, vai melhorando, ou o cara vai se fixando mais, tem aquele que quer uma varanda, um elevador, você começa a atingir o outro que ficou na região mas tem também esse pequeno que nem sonha com condomínio, já tem a Caixa para pagar.

P - Você tem uma programação anual?

R - Esse tipo de planejamento para imobiliária você pode querer ter

mas é impossível. Eu tento planejar assim: se eu consigo ter as pessoas desde o início e consigo ter a venda no final, cada vez mais eu estou me organizando e consigo saber o que vou ter depois. Partimos da filosofia de plantar para colher amanhã. Então se pode planejar porque está-se financiando. Mas de repente as vendas eventuais podem ser maiores. Hoje tenho, talvez, uns dez planos-empresário em andamento, um vai fazer 10 apartamentos, outro 30, outro 60, outro 36, forçosamente isto é uma programação de vendas para mim, ano que vem, vamos supor, vou ter estes apartamentos para vender mas às vezes num hiato, onde você não teria nada, vem um construtor e te entrega 100 apartamentos, daquele sujeito que não fez financiamento contigo, não houve programação, e aparece estes apartamentos para vender. A única coisa que você consegue profissionalmente planejar, seriam esses com quem você está trabalhando, mais ou menos aí existe um vínculo com você, nem que seja moral ou contratual, mas o resto é eventual.

P - Você tem um limite de atendimento?

R - Eu não tenho assalariados, só secretária e boy. Gerente, ou corretor, a parte de financiamento ou despachante, todos participam; se você ganhar, todos ganham. Eu trabalho sempre com corretor na obra, rodízio mas sempre na obra, se eu tiver 200 prédios, essa mão-de-obra é muito fácil. Eu trabalho sempre com pessoal fixo, uma equipe. Dificilmente se tem tudo concentrado num momento, tem um que termina outro que começa. Mas quando é necessário sair um pouco da equipe, tem-se o mercado que é de comissão. Isso nunca aconteceu, normalmente se programa antes, mas se acontecer uma coisa de momento muito grande, tem-se trabalho a nível de corretagem e o nível de corretagem.

P - Gostaria que você mostrasse os projetos e as estruturas dos projetos.

R - Eu trouxe o que ele pediu. Esse aqui o cara entrega com a garagem fechada, o muro muito bem acabado, isso aqui é mármore, a jardineira está pronta e muito bem feita, isso é pastilha, internamente está tudo empastilhado. Esse é um prédio padrão. O muro é pintado. Toda esta parte de fachada sai do padrão da região mas está dentro de um custo menor para esta região

(outro projeto). Três andares não tem elevador. O aceite desse prédio, apesar de ser um ponto excepcionalmente bom, não é igual ao que se enquadre ao comprador da região.

P - Se há uma demanda interna do construtor em fazer uma coisa super bem acabada, mesmo que seja mais cara pra ele ou é uma exigência do público.

R - No caso da vaidade, prejudica.

PARTE 2

ENTREVISTA COM LUIS MOREIRA - ALVARES MOREIRA ENGENHARIA LTDA.

P - Mas o que o Luis está fazendo em termos de enquadrar o terreno nestes custos?

R - Minha escola é um pouco diferente das dos outros engenheiros aqui no Rio. Eu trabalhei minha vida inteira numa empresa de São Paulo que tinha filial no Rio e mesmo sendo uma empresa de São Paulo onde a tecnologia é muito mais desenvolvida, existe pesquisa, existe tudo, é diferente do Rio, mesmo lá era uma empresa considerada avançada para São Paulo e comecei como estagiário lá dentro. Então passei por uma fase de estagiário de escritório, depois estagiário de obra, me formei, passei a coordenar e finalmente diretor, representante da empresa aqui no Rio. Eu não sabia construir muito isso aqui que é a construção normal do Rio, mais primitiva. Meu trabalho sempre foi com pré-moldado, com racionalização, partíamos do seguinte ponto: escolhíamos um terreno para um projeto nosso, exatamente o contrário do que todo mundo faz, que é comprar um terreno e depois projetar alguma coisa. Porque dentro dessa política de racionalização, calculávamos quantos serviços tinham dentro de uma obra, e queríamos reduzir a 1/10 os serviços para poder usar muito o computador que era uma dificuldade muito grande que a gente tinha na empresa, de poder codificar tudo, poder controlar efetivamente e controlar cada tempo da construção, qual era a situação real daquela obra. Para isso só havia uma maneira

ra: racionalizar a obra, a construção e tentar criar centrais de produção porque é muito difícil você saber se o pedreiro está colocando massa na parede, quanto ele perde, quanto não, se o cimento que entrou vai para aquele serviço, ou para outro. Então desenvolvemos uma parede que já chegava pronta, com painéis, até pré-fabricava na própria obra, mas tinha uma central de produção para isso, já sabia o que estava alocado ali em termos de material e em termos de mão-de-obra. A minha escola toda foi essa. O presidente da empresa vivia viajando para os Estados Unidos, para Europa - HIND (Companhia Brasileira de Habitação), de São Paulo. Eles viajavam para o exterior para ver o que acontecia e muita coisa a gente não conseguiu desenvolver aqui por causa da legislação brasileira, que exigia certas coisas que hoje em dia são absurdas em termos de construção, como instalações telefônicas, o tipo de material que se tem que usar, ponto de telefone em cada lugar absurdo que continua existindo. Não podíamos racionalizar ao ponto em que queríamos. Mas dentro do possível, de acordo com nossa legislação, tentamos racionalizar isso muito e existia a teoria que como o mercado brasileiro é doido, com sua economia - o material existente, depois não existe mais, mão-de-obra também, então o negócio era construir muito rápido. Uma média de prédios de dez andares saía em dez meses desde o início até o final com um acompanhamento muito rigoroso, a gente chegava a um resultado que considerávamos muito bom, bem definido e detalhado para não haver dúvidas, a gente tentava sempre comprar quase o pré-moldado inteiro, estava todo programado, inclusive com fornecedores com programação feita com material, então se conseguia construir rápido e bem. Isso foi o que aprendi em termos de construção. Essa empresa chegou a conclusão, nessa crise econômica que aconteceu, depois do milagre em todo mundo vendia tudo, desenvolvemos um projeto tão racionalizado mas que tinha um custo de acompanhamento muito alto porque no fim a gente não fazia as plantas para o prédio, fazia para cada serviço, cada um tinha uma planta especial dele, então recebíamos a coisa tão mastigada, não precisava ser engenheiro, nada, só saber acompanhar o que teria que ser feito durante aquela semana. Mas isso tinha

nha um custo de acompanhamento muito alto, então não se justificava construir um prédio, construíamos núcleos, dez prédios, doze, cinco, com uma massa grande de apartamentos que aí, sim, justificava esse custo de acompanhamento muito alto. Chegou uma época em que com a crise não se vendia mais nada e então esse acompanhamento passou a sair muito caro e o dono da empresa achou que não seria mais viável e para construir dessa forma primitiva e tradicional, ele preferiu sair do mercado de construção e foi para a bolsa de valores e nessa empresa hoje aplica o dinheiro que ela conseguiu arrecadar, que era bastante e parou de construir totalmente. Achei uma coisa estúpida, o grau de desenvolvimento em que chegaram, foi incrível, lindo e cheguei a fazer três prédios, dentro dessa última geração que foi feita, no Lins que todo mundo achava que pelo nosso preço era impossível vender, os prédios estariam deslocados, era para estarem na zona sul, em Botafogo, pelo acabamento que era bom pelo pré-moldado, tudo muito certinho e vendemos para um órgão do governo os prédios de uma tacada só. É impressionante como pode acabar e o cara sair e jogar tudo na Bolsa de Valores. Desfazer uma equipe que já vinha trabalhando há dez anos, construímos um laboratório para toda a construção, desenvolvemos trabalho junto a Fiesp que criávamos para a gente. Era uma grande quantidade que justificava isso. Trabalhávamos muito com o IPT de São Paulo, precisávamos de alguma coisa e o IPT testava. Algumas coisas eles arquivaram, mas saíram totalmente do mercado, houve uma desilusão tão grande, não tem algo guardado mas...

P - E o resultado de todo esse processo é uma diminuição de quanto no custo?

R - O resultado final era o seguinte: com o mesmo custo final, conseguia-se um produto muito melhor e mais rápido, o retorno vem mais rápido e em segundo lugar, você em uma liquidez muito boa porque quem vai ficar apaixonado pelo produto final, pelo apartamento.

P - Mas não tem uma economia, não sai mais barato?

R - Em mesma escala sai.

P - E o preço final?

R - A gente vendia pelo mesmo preço só que por exemplo, no Lins, ninguém tinha um apartamento do tamanho do nosso, em termos de área, ou seja, eu estava vendendo mais barato. Meu número era o mesmo mas eu oferecia um produto melhor, com mais área, mais sofisticado, com acabamento mais nobre. Mesmo sendo grandes empreendimentos, grandes unidades, nunca tínhamos piscina, sauna, nada disso, só o que a legislação exige, é de uso comum. Nestas partes comuns, fazíamos o máximo, coisas úteis que não tinha esse custo de condomínio, que também era zero. A idéia ia até o porteiro eletrônico. Em São Paulo eles eliminaram o quarto de empregada para esse público deles e eles utilizavam uma área pequena, de 60 m², que com quarto de empregada se perdia seis, sete metros, dentro do apartamento então era um bom apartamento com uma área mais bem distribuída e no térreo eles faziam vários boxes. A filosofia era a de que a empregada que mora na tua casa está desaparecendo e agora tem-se diarista a faxineira que vai algumas vezes à tua casa, é mais barato e não ocupa um espaço para morar. Então criamos um banheiro, que era mais um vestiário com armários, três chuveiros, três vasos e vários lavatórios femininos e masculinos. Então tirava-se o espaço da empregada e dava para o morador e teve um sucesso grande em São Paulo. E no Rio apesar de se provar que era uma boa idéia, usada em São Paulo, na Europa, no Rio não foi aceita e pelo menos o banheiro de empregada tem que ter e colocamos um banheiro mínimo e sem chuveiro e assim, a empregada tomava banho no vestiário porque isso cresce o custo estupidamente, para colocar uma nova coluna e o banheiro tinha só o vaso, porque não era só causava problema de caimento. Nossa técnica, inclusive, não permitia caimento em cômodo nenhum, porque antes de fazer as paredes do apartamento, fazia o contrapiso e o teto. Os cantos de qualquer construção dão muito trabalho, os arremates dão muito trabalho, então fazíamos pano liso no teto e desenvolvíamos, tínhamos uma produtividade enorme e trabalhamos tudo por tarefa, por metro quadrado, os empregados gostavam muito, então

não se permitia ter acabamentos e qualquer lugar, um chuveiro no banheiro de empregada se criava um problema pra gente, uma grande racionalização. Esse construtor que está fazendo um de cimento aparente, queria visitar esse empreendimento quando eu ainda estava nesta empresa. Ele queria visitar e foi lá e viu concreto aparente, muita coisa, como fazíamos. Mas isso não se desenvolve assim, vou fazer uma obra e acontecer. Isso foram dez anos de pesquisa, um trabalho muito grande. Ele tentou racionalizar, mas ele só economizou, tentou fazer um concreto aparente, com material barato e mão-de-obra não especializada e foi com isso que está aí e ele teve que revestir, só que a idéia era fazer concreto aparente e ele fez um cimento aparente, revestiu com alguma coisa para substituir o concreto. Fica parecido, mas a questão é a resistência, com o tempo aquilo ali vai acabando. Quando terminou essa empresa, eu precisava arrumar um novo emprego para mim, tinha uma empresa no Rio que estava querendo desenvolver esse trabalho, quer dizer, sugar um pouco disso que foi desenvolvido durante estes anos todos, e me convidaram para trabalhar nesta empresa. Mas aí o Fernando fez a minha cabeça, ele disse: você é louco, depois de trabalhar esse tempo todo com os outros, sabe fazer as coisas, sai fora, eu disse: não tenho dinheiro e a Caixa eu não poderia, não sou louco, acostumado a ter salário certo no fim do mês, mas ele me empurrou mesmo, eu recusei esse emprego e aí abri a firma. A educação profissional que eu tinha era fazer tudo pré-moldado, mas isso exige uma fábula de recursos que eu não tinha, minha escala era zero. Então tive que entrar direito numa permuta, nesse esquema, comprei o terreno com o pouco dinheiro que tinha, aí veio a idéia de desenvolver alguma coisa de construção utilizando tecnologia, mas isso foi totalmente impossível porque a primeira coisa que eu pensei foi o seguinte: eu vou mandar aprovar um projeto, qualquer coisa, depois a gente evolui isso, vamos desenvolver um projeto do jeito que eu gostaria que fosse, sairia caríssimo. Um escritório de arquitetura para desenvolver isso, esse projeto, detalhar, no subúrbio, nunca. Já que eu não desenvolvi um projeto de execução, quanto mais para um projeto de forma? Quer dizer, pra

poder fazer aquele projeto de concreto aparente que aquele rapaz queria fazer. Então, faz-se o projeto tradicional e começa a haver esse freio todo e comecei a jogar fora toda essa tecnologia mas outras coisas eu segurei. Uma delas é saber o que a região quer. Se eu fosse construir na zona sul, teria usado mais dessa tecnologia. É que lá vende-se o ponto, o sujeito quer morar em Ipanema, onde não tem nada para vender. No Leblon, o cara tem que aceitar aquilo, o que tem ou então ele compra um troço todo de granito, onde vai pagar uma fábula. Se tem que colocar tudo em pastilha, vamos colocar pastilha e foi o que fiz, coloquei pastilha. A cozinha, mesmo o projeto que eu fiz, você não vende. Para o apartamento que é, a cozinha não pode ser maior que a sala. Eu tive que abandonar muita coisa, pode ser que pelo futuro, eu desenvolva. Eles já se impressionam muito pela forma, porque concreto usou muito madeira compensada, ninguém usa aquilo, aquilo é tábuas. E também porque o prazo de obras deles é muito dilatado, eu estou fazendo uma obra em dez meses. A minha forma é em chapa compensada, lá eles desfazem a forma, porque é de tábuas, então tira uma tábuas, põe outra, tem um aproveitamento muito bom mas demora muito e eles não aceitam trabalhar com um número muito grande de empregados eu não quero saber, tá precisando, sinto que a obra tá aceitando, vou botando gente mas crio uma administração, tem o mestre de obras, tem um encarregado e eu fico na obra, faço igual ao português, de sete da manhã às sete da noite. Eu não vou lá bater prego, como eles batem, não vou empurrar carrinho, fico controlando. Eu tenho um escritório com ar condicionado porque como trabalho na parte administrativa, e lá não faz calor, e por causa disso sou um estranho no ninho.

P - Qual o prazo bom?

R - O prazo que eles gostam é de dezoito meses.

P - Para trabalhar com a madeira ela pode ser reaproveitada.

R - Eu também reaproveito a minha, porque eu trouxe um encarregado que trabalhava comigo, na hora em que se corta a madeira os encaixes devem ser feitos de uma forma em que ela aceite ser bem desformada, ou seja, ela não é só pregada, ela tem encaixes.

Com isso eu não quebro muito, porque o compensado é bem mais frágil, mas ele sendo todo encaixado, facilita. Tem firmas que fazem isso mas cobram muito caro o serviço. Então para você fazer na obra, já tem que ter...

P - Isso você faz na obra?

R - Faço, tudo na obra, gostaria de alugar muita coisa, tem empresas até de São Paulo que têm esse material no Rio mas fica muito alto o custo para a região em que construo. Estou tentando construir rápido, com uma tecnologia meio avançada, diria mas sem usar essas sofisticacões de alugar material, etc. Estou tentando levar isso a meio termo.

P - Você está usando concreto celular?

R - Sim, isso é uma festa, porque todo mundo fala que vai dar errado. Existe o tijolo normal, de barro, furado mas ele é pequeno e não se consegue dar um acabamento perfeito, um distorcimento perfeito e depois ainda tem que entrar com um revestimento de bastante espessura. Foi criado este bloco de concreto celular que nós usamos já há bastante tempo, na outra empresa. Existe o tijolo de concreto que se usa bastante aqui no Rio é furado, é vazado porque é muito pesado, é concreto. Esse é maciço, muito leve e sua dimensão normal é de 40 cm de altura por 60. Então ele substitui 4 tijolos e meio, é muito leve porque é um concreto celular. Ele é feito de vários materiais, inclusive alumínio e cria células dentro dele e com isso torna-se muito leve, o que permite uma dimensão muito grande. Como ele tem essa dimensão muito grande, se consegue um distorcimento muito bom. Eu dou uma lixada nele e vai massa de pintura direto em cima dele.

P - Qual o custo dele?

R - O custo inicial é muito mais alto, mas a perda dele é muito pequena, porque enquanto com o outro e estou acertando quatro e meio, com esse estou acertando um, e as chances de quebrar são muito menores. Depois vem a argamassa que você usa, entre ele, então o próprio material e a mão-de-obra, a perda de argamassa do outro é enorme, o transporte é muito mais racionaliza-

do, é o acabamento final me permite não usar nada em cima.

P - E não fica elas por elas?

R - Eu acredito que fique elas por elas, então eu ganho muito no prazo. O custo aparentemente para quem trabalha no tradicional, o cara não poderia usar este tijolo, é caríssimo, mas como investimento é barato, fazer um financiamento, tem dez meses, ele está trabalhando esse dinheiro. Então no fundo, ele tende a ganhar, ele ganha no prazo. O custo inicial será aparentemente maior, mas quanto mais rápido, melhor. Aí volta o problema de ser um pequeno construtor; só existem duas empresas no Brasil que produzem este bloco: uma em São Paulo, outra em Belo Horizonte. A de São Paulo é uma indústria multinacional que em 50 países ela reproduz isso mas não dá muita atenção ao Brasil porque o volume do consumo é muito pequeno e a construção no Brasil de repente cresce e não investiram nisso. A outra empresa é uma empresa nacional, um grupo muito forte em Belo Horizonte, eles investiram maciçamente, criaram uma fábrica espetacular, não tem mão-de-obra nenhuma, ninguém põe a mão em nada, é uma indústria muito bonita. Veio a crise de material do plano cruzado e a primeira coisa que eles fizeram foi atrasar o fornecimento dos pequenos construtores. Já me arrependo estupidamente porque minha obra tinha um prazo curto e eu estava usando um material que o cara não me entregava e eu no meio do caminho, eu estava seguindo um processo que eu não poderia mudar, estava criando uma equipe para trabalhar com tijolo, esse foi também um problema grande que enfrentei. Não tinha mão-de-obra especializada, acabou a mão-de-obra boa no Rio de Janeiro. O pessoal foi ser camelô, vender cachorro-quente, ninguém queria mais trabalhar na construção civil. Essa indústria começou a atrasar o material e falava abertamente que primeiro tinham que oferecer aos grandes. Aí vem o medo de usar a coisa nova porque têm poucos fornecedores, porque não há o menor respeito pelo pequeno. Isso cria um medo, eu estava tentando negociar uma obra grande e um medo danado de especificar este material que eu acho que é um avanço muito grande. Antes de terminar o congelamento eles propuseram que eu pedisse para cancelar este

contrato e assina este novo contrato conosco. Isso dentro do plano de congelamento que eles tinham. E os pequenos têm que aceitar, já não tinha o material e veio esta opção e eu aceitei. Mesmo assim, continuou não vindo ou vindo muito pouco. Acabou o congelamento mas isso tudo é uma maneira estúpida e eu tive que aceitar, faltava pouco e não queria discutir. Ele forneceu para que ele queria e fez o que quiz com o mercado, não para os grandes, mas para nós, pequenos. No início as pessoas me perguntavam porque eu usava compensado, concreto celular, se era mais caro ou barato. Eu mostrava como era. Isso que o Fernando falou, do mármore que o português usa, etc existem exageros mas pelo menos ele sabe que não erra fazendo isso. É um produto caro. A idéia dele é a seguinte: com isso ele vende, com outro ele não sabe, é a segurança total. Então estou tentando chegar a um meio termo, não adianta lutar demais nessa região aqui.

ENTREVISTA Nº 7 - FRANCISCO XAVIER IMÓVEIS

(Diretor comercial)

P - O período da pesquisa, segundo nossos dados é 79/85, então a gente pega um período em que acaba o BNH e antes do plano cruzado.

R - Você está pegando um período que vai depois de uma crise que foi muito séria, a de 78, atinge um período bom, que foi 81/82, novamente cai e ressurge com uma fase em que ninguém mais tinha imóveis em função do plano cruzado. Um dos frutos do plano cruzado, de quem lançou, se não ficar no meio do caminho, muitos já estão ficando, não vão ter boas repercussões e só esse ano.

P - Nós temos uma avaliação, para as grandes, que com o plano cruzado começou a haver lançamentos com recursos próprios e em áreas mais nobres da cidade; com empreendimentos menores, inclusive. A Bulhões, por exemplo, voltou para a zona sul, saiu do subúrbio, voltou a fazer empreendimentos pequenos... Como é que é no subúrbio.

R - Até mesmo no subúrbio estamos partindo para regiões mais nobres, na Tijuca e abrindo o leque para a Barra da Tijuca. Porque a diferença de classes nos permite circular um capital idêntico ao da zona norte, entendida como subúrbio e aumentar o lucro e com isto não ter prejuízo.

P - O terreno é mais caro?

R - Só o terreno. Numa construção só o que difere é o terreno, o resto é igual. Se nós partirmos hoje para aquisição de um terreno na Tijuca e que dê dez apartamentos, por exemplo de sala e 4 quartos, na Tijuca nos dará 4 milhões de cruzados, como o que compramos agora. Se fizermos dez apartamentos de sala e 2 quartos na Penha, terenos hoje, 800 a um milhão, no máximo teria um milhão e seiscentos, um de 4 quartos. Temos à venda duas coberturas aqui e não se consegue vender. Se conclui que a metragem quadrada é idêntica, de 4 quartos tanto

faz que seja na zona sul ou no subúrbio, ou zona norte, Tijuca. Mas a faixa de lucro é bem superior, a valorização bem maior, e possibilidade de vender. A faixa diminui mas há uma procura bem maior dos que querem morar na tijuca ou na Barra.

P - Temos visto na televisão um anúncio dos irmãos Igreja na Barra. Tínhamos idéia de que eram uma pequena empresa, com capital pequeno.

R - Eles começaram na Penha e agora estão na Barra da Tijuca.

P - Agora eles têm dinheiro para comprar os terrenos lá?

R - Têm. É que no subúrbio os moradores espelham fatos que não são verdadeiros. Aqueles, por exemplo, são riquíssimos (os irmãos Igreja). Eles já construíram mais de 30 prédios aqui, talvez 600, 500 apartamentos. Com o plano cruzado eles retornaram a construção mas será que continuam, com o mercado financeiro dando 20% ao mês, eles quando venderem aqueles prédios porque eles têm mais de dois em construção na Barra da Tijuca, eles vão sair, é minha opinião. A 20% ao mês, com o capital que vão arrecadar naquele prédio, eles jamais vão conseguir na construção civil aquilo e com tanta responsabilidade. No mercado financeiro, concluída a operação, sua responsabilidade cessou. Na construção civil, ela pode chegar a 20 anos, é muita responsabilidade para pouco ganho.

P - Eles ficaram ricos na construção civil?

R - Como todo mundo, porque é fruto de um trabalho de 7 horas da manhã às 8 da noite, como qualquer um na zona sul, os Servenco da vida..., Chozil, Real, etc, todos ganharam dinheiro com a construção civil, mas em épocas bem diferentes.

P - Como foi o crescimento de vocês? Vocês começaram como pequenos?

R - Teria que se definir o grupo Francisco Xavier. Congrega a mãe que seria o Francisco Xavier Imóveis, embora não exista uma holding. Os sócios são os mesmos mas não há uma holding porque para isso é necessário que uma empresa seja majoritária às demais. Aqui é diferente, as pessoas físicas é que são majoritárias nas suas respectivas empresas e ela hoje congrega outras cinco empresas, de administração, incorporação, constru-

ção e publicidade.

P - E por que esta estrutura?

R - Porque a legislação fiscal também nos obriga. Em segundo lugar, porque a Francisco Xavier Imóveis é uma empresa de corretagem. Posteriormente ele teve um filho que formou engenheiro. Ora, aumentar o objetivo social de Francisco Xavier imóveis não seria vantajoso porque iríamos colidir duas finalidades: uma, a corretagem de serviços e outra a construção. Aí partimos para a Francisco Xavier Empreendimentos e Construções. Todavia, há prédios que nós construímos, outros que incorporamos, construímos e incorporamos, vendemos. Somos uma corretora heterogênea, vende seus prédios e de terceiros. Então nos vemos misturados numa atividade em vários fatores. Com a construtora também ocorre o mesmo problema; então fomos obrigados a diversificar porque o custo das obras é um, para construir para terceiros é outro. Essas diversidades nos obriga a separar contabilidade, nos obriga a uma série de coisas, que preferimos, aproveitando algumas facilidades fiscais, alterar para criar a incorporadora. O nosso custo de propaganda, e tendo em vista que a filha do Xavier se formou em área de comunicação e publicidade e face o movimento que vocês conhecem de rádio, televisão e jornal, nos facilitou a criação de mais uma empresa que está iniciando, a de publicidade.

P - Trabalha só para vocês?

R - Não, hoje ela opera para nós e para mais quatro clientes. Ela é autônoma, certo?

P - Essas empresas atuam autonomamente em relação às outras?

R - Claro, vamos dizer, quando fica pronto um prédio de Francisco Xavier Empreendimentos e Construções, e Francisco Xavier Imóveis vai vender, vai pagar 7% de comissão, etc. Porque os sócios daqui nem sempre são todos os sócios da outra, há variedades.

P - Isso tem alguma vantagem para vocês?

R - Não, acontece que muitas vezes se é obrigado a socializar a

tua empresa. A única coisa que eu aprendi na primeira e única vez que entrei no exército é que você não pode chegar ao sucesso sem carregar alguém contigo, no mínimo dez. A Francisco Xavier Imóveis tem 180 funcionários e como ela tem 27 anos, nestes 27 anos e como ela é uma empresa efetivamente familiar, 80% são parentes, agora são 40% de terceiros. Mas quando eu comecei a trabalhar com a Francisco Xavier, como advogado autônomo e seu consultor, já vão 14 anos, eu era o único, todo o resto era parente, compadre. Então, quando montamos a construtora, nós pegamos parte do capital da construtora que foi a segunda empresa, redistribuímos para alguns funcionários, sobrinhos dele, que já o acompanhavam há algum tempo. Depois nós fomos incorporadora e assim se foi cedendo a cada empresa à medida que interessava.

P - Pegamos na junta dados de 86 mas só em duas das empresas e vimos que teve um crescimento muito grande...

R - O capital não espelha o que é uma empresa porque a proporção que você gira com a empresa, por exemplo, eu abro uma empresa hoje com Francisco Xavier Imóveis que tem 3 milhões de capital e gira talvez por mês com 20, 30, 40 milhões. Porque o giro do dinheiro não tem nada a ver com o capital, a Francisco Xavier Imóveis é três milhões, a construtora 1,5 milhões e a incorporadora 3 milhões. Aquele prédio pronto ali é todo feito com capital próprio e com os três prédios vendidos, um pelo outro dá uns 400 milhões, os três juntos.

P - Mas dá uma idéia de quanto cresceu?

R - Não, capital não dá essa idéia. O que dá é o patrimônio de uma empresa e o movimento que ela gira, quantas obras tem no momento, quantos empregados congrega.

P - Você disse que tem 180 empregados.

R - Na imóveis. Ao todo devemos ter, hoje, 800 empregados.

P - Não é uma estrutura muito grande?

R - Não, porque tem construtora, incorporadora, a de publicidade...

P - A construtora tem empregados fixos?

R - Sim, quer dizer, fixo de acordo com o andamento da obra. Hoje, em andamento, uns 400 apartamentos e eles, dependendo da fase da obra, tem mais ou tem menos.

P - Vocês costumam levar os mesmos empregados para outras obras?

R - Não. O nível baixo dos empregados e sua origem, que é o nordeste, obriga que em época de plantação eles peçam demissão, vão para o nordeste e voltam três meses depois. Há uma rotatividade enorme no meio da construção civil.

P - E empregados mais especializados?

R - Estes acompanham sempre, nós temos, vamos dizer, os encarregados de forma, encarregados de pedreiro e tal, devem ser os mesmos que começaram. Aqui a rotatividade, em termos de nível de confiança, não oscila, são sempre os mesmos, errando ou acertando, é preferível reclamar e dialogar do que trocar.

P - Entre todos estes empregados quantos são de nível superior?

R - Na construtora, de engenheiros, são cinco. Porque temos que entender que hoje a construção civil é um ramo especializado. Tem-se cinco engenheiros e as firmas que nos dão consultoria. Por exemplo, pinta o concreto armado, tem uma empresa, chamada Engequil que vai lá, tira um pedacinho do concreto e testa se tá bom ou ruim, respondendo em dez minutos se o concreto foi bom.

P - Quantos são no projeto?

R - Nós temos arquitetos autônomos que elaboram. Temos dois arquitetos que examinam quais são as viabilidades econômicas do empreendimento no local...

P - Autônomos?

R - Todos os arquitetos com quem trabalhamos são autônomos. E depois nós temos aquele que vai elaborar o projeto, aumentar.

P - Existe alguma orientação anterior, tipo de marketing?

R - Não, nós temos que dizer se preferimos, naquela área, aparta-

mentos de 2 ou 3 quartos, só isso.

P - E sobre fachada?

R - Isso tudo é discutido depois, cada ponto discutimos. Você é obrigado a fazer primeiro o lançamento de massa como eles chamam. Saber quantos m² dão naquele empreendimento. Como a fachada não veicula a empresa ao projeto aprovado, aquilo você pode oscilar e principalmente na fase que passamos a gente pode pedir para que ali seja mais, vamos dizer, amarelinho e na época não há mármore amarelo, só preto. Então nós temos que trocar o produto. Hoje não se pode mais executar a obra de acordo com aquele cronograma de materiais que você tem da obra. Porque nem sempre vai ter, nós já tivemos aqui casos que, para terminar aquele prédio que vocês viram ali, nós fomos obrigados a mandar nosso caminhão a São Paulo buscar material na fábrica porque aqui não tinha e somente mais 180 m² mas como estava todo o prédio naquilo... fomos obrigados a pedir a indústria, em Mogi Mirim aqueles 180 m².

P - De onde vem o rendimento maior desse grupo?

R - Varia, é fase. Se elaborarmos o capital aplicado, hoje, a empresa pode estar, talvez, tomando prejuízo. Hoje estamos no vermelho. Estamos no vermelho porque poderíamos estar ganhando mais. Estamos desembolsando aquele dinheiro que ganhamos.

P - Influência do BNH?

R - Não, o BNH nunca afetou a construção civil porque o BNH deveria ter terminado há mais tempo, os empregados terem sido desempregados há mais tempo. Se ele investia na construção civil, vamos dizer, 1 milhão e ele botava em cooperativa, cinco milhões. O dinheiro de 1 milhão não retorna para o BNH, os cinco milhões que ele injeta em cooperativas não retornam nunca porque baixa taxa de renda não paga nada. Então o BNH, em termos de construção civil, de classe média, que mantém o país, nunca serviu para nada, sempre foi mínima a taxa de aproveitamento.

P - Nem os financiamentos alteraram a empresa?

R - Os financiamentos alteram, evidentemente e até hoje a Caixa Eco

nômica está meio paralisada. não podemos repassar vários empreendimentos que fizemos porque não temos as tabelas...

P - Vocês não estão tendo lucro?

R - Não, porque o povo não está mais comprando apartamentos, porque a partir do momento em que a poupança deu, mês passado 20, hoje deu 15, ora se você compra um imóvel e financiou o imóvel em 500 mil cruzados, há de convir que o seu apartamento que valia 500, não é porque a poupança aumentou e ela está hoje em 650 os mesmos 500, o teu apartamento vale 650. O imóvel tem uma valorização mais lenta, só no plano cruzado é que ele aproveitou e recuperou dois anos de financiamento em 6 meses, o que não acontece com o dinheiro. Com o dinheiro a valorização é diária. O governo não fez nunca uma máxidesvalorização, mas estava a 14, em novembro o dólar, hoje está a 23. Não precisa fazer máxidesvalorização de 60% num dia, ele já fez isso agora. Todo dia dá um índice que não se nota, 0,0..., quando abriremos o olho, vemos uma máxi de 60%. O imóvel não sobe isso, se continuarem taxas assim, só se comprará quem realmente necessitar morar um dia, mas para investimento, não. Ninguém vai alugar, uma lei do inquilinato caduca.

P - No subúrbio, que porcentagem compra seus imóveis como investimento?

R - Mínima, talvez 10%.

P - O grosso é para morar?

R - 90% é para morar. Aliás o Rio inteiro, hoje, ninguém compra mais nada para alugar.

P - E estes que compram para morar são daqui da região?

R - Não, em geral agora eles vêm de outras regiões, da zona sul para cá. Aliás o Jornal do Brasil me entrevistou numa reportagem sobre estes fatos.

P - É claro para você, isso?

R - Claro. É positivo.

P - Quais são os seus dados?

R - Porque quando o sujeito quer um financiamento você é obrigado a dizer até qual o teu tipo sanguíneo. E você sabe a origem de... Um apartamento de sala e dois quartos no Flamengo custa 2 milhões; novo. Um sala dois quartos novo aqui custa 800 mil cruzados. Qual a pessoa que vai comprar pela primeira vez um apartamento, vamos dizer com 28 anos, formado em doutor, quanto ganha um doutor hoje, formado? Não vai conseguir. O salário de um engenheiro é 13 mil cruzados e para se comprar 800 mil cruzados num apartamento, são necessários 300 mil de poupança. Sobram 500 e se tem que provar 20 mil cruzados de renda para pagar uma prestação de 8 mil. Nestes 20 mil cruzados de renda você tem que abater teu INPS, IR e viver. Comprar compra, mas o brasileiro está muito mal acostumado, pensa que comprar imóvel é só querer, não quer se sacrificar. O camarada quer comprar, ter um bem de raiz, e não ter apertos, não é possível porque nós temos uma outra criação, se formos a Europa, ninguém se preocupa - Europa eu digo, de origem latina - Portugal, Espanha e Itália, que conserva um pensamento que é o de ter a casa própria. Na Inglaterra se faz um contrato de locação de 99 anos. Isto é só mais um problema do Brasil. A Igreja, como manda no Brasil, só tem padre comunista que manda naquilo lá, o que temos? Temos que fazer um controle de natalidade sério. Porque a Itália tem, vamos dizer, 10 milhões de habitantes, em 1960 e hoje, se você fizer o censo, ela manteve os 10 milhões de habitantes. Pra que precisa construir para morar? Se os 10 milhões em 60 já tinham casa. Nós aumentamos de população como o Uruguai por anos.

P - Então para vocês é ótimo.

R - Não é. Não há evolução do sistema, melhoria de qualidade nem elevação do padrão de vida porque o país não está preparado para melhorar o padrão de vida daqueles que já existiam.

P - Então é sua hipótese que por causa de tudo isso, o pessoal de Copacabana está vindo como única possibilidade de casa própria?

R - ...

P - Mas a gente local não está saindo das casas e vindo morar em apartamentos?

R - Mas é um problema de renda. Há de convir que hoje um formado não ganha 20 mil cruzados. Qualquer empresário. Quero que me aponte um empresário que tire 20 mil da empresa. Porque tudo isso obedece a um determinado esquema, e para se vender um apartamento novo são necessárias 17 vendas de imóveis usados. Vamos supor uma pessoa que more num quatro quartos na Tijuca, e ganhou dinheiro, resolveu comprar um quatro quartos em Ipanema. O cara vai vender o da Tijuca por um outro, que também quer um quatro quartos, mas quem comprou desse quatro quartos tem um de três quartos e assim vai evoluindo até chegar a um que tenha sala e quarto conjugado.

P - Quando vocês vão fazer um empreendimento, fazem um cálculo da sua viabilidade econômica?

R - Lógico, senão não faria.

P - Como é feito?

R - Pelo mercado se sabe, esse bairro aqui suporta um sala e três quartos, outro, sala dois quartos e assim sucessivamente.

P - Vocês conhecem já o mercado?

R - Claro, são 27 anos no ramo, já me permite... não vamos fazer grandes empreendimentos, tipo 100 apartamentos.

P - Mas você não tem nenhuma fórmula?

R - Pra isso não há fórmula, o mercado é muito oscilante e nós temos que viver no mercado.

P - Vocês mais ou menos inauguraram este mercado do subúrbio?

R - Não, já existiam vários, apenas nós entramos e nos mantemos.

P - Mas e no princípio?

R - Nosso princípio foi com loteamentos, no Jardim América, na cabeceira da Rio-São Paulo e foi evoluindo.

P - Com o loteamento conseguiu acumular e entrar no mercado?

R - Não porque como é a prestação de serviços, é uma coisa atrás da outra, um fato atrás do outro.

P - Mas nesse momento, como é que vocês tinham noção, já que não tinham tanta experiência, para fazer este cálculo?

R - Mas você tem sempre uma certa viabilidade econômica indireta. Se você tem uma casa para colocar à venda, sua, você sabe quem teu vizinho já te falou que aquela casa vale tanto. Porque a viabilidade econômica em cálculos matemáticos em construção civil é muito difícil. Um quer um apartamento que seja virado para a rua, outro para dentro, entendeste?

P - Aqui na Penha, como você vai resolver se será um sala dois quartos, sala um quarto?

R - A gente verifica na época o que o mercado está pedindo mais.

P - Através de que elementos?

R - Dos elementos de procura que nós temos, temos vários clientes que nos procuram.

P - Quem faz isso é a marketing?

R - Não, isso o próprio Francisco Xavier Imóveis sabe.

P - A Francisco Xavier Imóveis para fazer isso deve ter um bom conhecimento da própria demanda.

R - Os corretores contam o que os fregueses querem.

P - E como vocês conseguem os terrenos? Fazem permuta?

R - Não, em geral compramos, para não ter vínculos. Nós optamos pelo início da obra. A permuta nos obriga a determinado prazo.

P - E a compra de terrenos é problema para vocês?

R - Nenhum.

P - Tem terreno disponível?

R - Tem, no momento há terrenos disponíveis, sempre há terrenos disponíveis nesta região que trabalhamos. Onde não há terrenos é em Copacabana e Ipanema.

P - Disponível que você diz é que já está construído e vocês reconstruirão?

R - Sim, terrenos com casas que vamos derrubar e construir. Hoje na zona sul não se compra casa nenhuma.

P - Vocês prestam serviços a inúmeras empresas pequenas, construtoras. Como funciona?

R - ...

ANEXO II

TABELAS

TABELA 4
DISTRIBUICAO DA PRODUCAO(M2) DOS INCORPORADORES POR FAIXA DE PORTE - LEOPOLDINA - IRAJA'

Z O N A	TOTAL	NOS		ANOS		ESTUDADOS									
III		M I C R O S			P E Q U E N O S			M E D I O S			G R A N D E S			T O T A I S	
ESPECIAIS		N	Z	%	N	Z	%	N	Z	%	N	Z	%	N	Z
IRAJA 1	4100	5,86%	1,29%	10161	11,83%	3,20%	5075	6,74%	1,91%	3864	5,33%	1,22%	24208	1,94%	
IRAJA 2	28369	40,49%	8,93%	22399	26,20%	7,05%	25035	27,79%	7,08%	2520	3,51%	0,74%	79322	6,29%	
LEOPOLDINA	15270	21,80%	4,81%	22093	25,83%	6,95%	22100	24,61%	6,98%	21642	30,11%	6,82%	81175	6,52%	
PERNIA	22310	31,85%	7,83%	30856	36,09%	9,72%	36828	40,87%	11,60%	43860	61,01%	13,81%	133854	10,75%	
T O T A L	70056	100,00%	22,06%	85499	100,00%	26,92%	90118	100,00%	28,36%	71886	100,00%	22,64%	317559	100,00%	

FONTE: IDEG/ADEMI

OBS.: O 1º % refere-se ao total dos incorporadores de cada faixa de porte nas zonas de Leopoldina/Irajá no período; e o 2º ao total geral de incorporadores.

TABELA 2
DISTRIBUICAO DA PRODUCAO(12) DOS INCORPORADORES / ANO - LEOPOLDINA - IRAJA

ZONA	ANO DE 1979													
III	MICROS			PEQUENOS			MEDIOS			GRANDES			TOTALS	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%
IRAJA 2	2030	30,21%	9,56%	1335	29,93%	6,29%	1929	51,53%	9,04%	489	7,57%	2,26%	5765	27,11%
LEOPOLDINA	260	4,17%	1,32%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3916	61,77%	18,44%	4196	19,76%
PENHA	4409	65,62%	20,76%	4488	77,07%	21,13%	435	18,47%	2,05%	1944	30,66%	9,15%	11276	52,16%
TOTAL	6719	100,00%	31,64%	5823	100,00%	27,42%	2355	100,00%	11,05%	6340	100,00%	29,65%	21297	100,00%

ZONA	ANO DE 1980													
III	MICROS			PEQUENOS			MEDIOS			GRANDES			TOTALS	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	1593	15,10%	4,40%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	1593	4,40%
IRAJA 2	2649	25,10%	7,32%	2760	26,44%	7,63%	1224	22,29%	3,36%	2040	19,56%	5,64%	8673	23,97%
LEOPOLDINA	3760	35,63%	10,39%	4225	43,54%	11,68%	0	0,00%	0,00%	6541	62,72%	18,09%	14526	40,15%
PENHA	2550	24,17%	7,05%	2718	28,01%	7,51%	4268	77,71%	11,90%	1848	17,72%	5,11%	11384	31,47%
TOTAL	10552	100,00%	29,17%	9703	100,00%	26,82%	5492	100,00%	15,19%	10429	100,00%	29,83%	36176	100,00%

DISTRIBUICAO DA PRODUCAO (M2) DOS INCORPORADORES POR FAIXA DE PORTE

ZONA		ANO DE 1981													
III		MICROS			PEQUENOS			MEDIOS			GRANDES			TOTALS	
ESPECIAIS		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1		450	2,68%	0,85%	0	0,00%	0,00%	2612	14,86%	4,44%	0	0,00%	0,00%	3110	5,29%
IRAJA 2		9461	50,62%	15,99%	5424	41,78%	9,22%	3755	21,37%	6,39%	0	0,00%	0,00%	10750	31,83%
LEOPOLDINA		3911	21,06%	6,65%	4512	34,76%	7,67%	2268	12,85%	3,84%	5760	59,57%	9,83%	16443	27,97%
PERNA		4762	25,64%	8,10%	3605	23,46%	5,15%	8947	50,91%	15,22%	3910	40,45%	6,65%	21254	35,14%
TOTAL		18572	100,00%	31,59%	12961	100,00%	22,09%	17574	100,00%	29,89%	9670	100,00%	16,45%	58797	100,00%

ZONA		ANO DE 1982													
III		MICROS			PEQUENOS			MEDIOS			GRANDES			TOTALS	
ESPECIAIS		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1		0	0,00%	0,00%	5726	35,76%	8,72%	1033	7,05%	1,65%	3364	13,20%	5,86%	10673	16,25%
IRAJA 2		480	9,32%	0,73%	2795	17,45%	4,25%	900	5,86%	1,37%	0	0,00%	0,00%	4175	6,34%
LEOPOLDINA		693	13,74%	1,05%	3187	19,90%	4,85%	4309	28,07%	6,56%	1660	5,67%	2,53%	9049	14,97%
PERNA		3870	76,74%	5,89%	4305	26,88%	6,55%	9060	59,02%	13,79%	23750	81,14%	36,17%	40993	62,40%
TOTAL		5043	100,00%	7,68%	16013	100,00%	24,38%	15352	100,00%	23,37%	29282	100,00%	44,58%	65696	100,00%

DISTRIBUICAO DA PRODUCAO(M2) DOS INCORPORADORES POR FAIXA DE PORTE

ZONA ANO DE 1983														
III														
ESPECIAIS	MICROS			PEQUENOS			MEDIOS			GRANDES			TOTALS	
	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	832	7,92%	1,74%	2480	20,31%	5,20%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3312	6,94%
IRAJA 2	5938	56,54%	12,44%	1170	9,58%	2,45%	9619	49,81%	20,14%	0	0,00%	0,00%	16718	35,04%
LEOPOLDINA	2020	26,85%	5,91%	3696	30,26%	7,75%	6846	35,53%	14,35%	2745	47,70%	5,75%	16167	33,76%
PENHA	912	8,68%	1,91%	4867	39,85%	10,20%	2000	14,54%	5,97%	3000	52,32%	6,29%	11079	23,27%
TOTAL	10502	100,00%	22,01%	12213	100,00%	25,60%	19256	100,00%	40,36%	5745	100,00%	12,04%	47716	100,00%

ZONA ANO DE 1984														
III														
ESPECIAIS	MICROS			PEQUENOS			MEDIOS			GRANDES			TOTALS	
	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	1185	11,85%	2,43%	0	0,00%	0,00%	1690	8,70%	3,44%	0	0,00%	0,00%	2865	5,86%
IRAJA 2	3320	33,20%	6,86%	4356	27,22%	8,92%	6120	31,76%	12,53%	0	0,00%	0,00%	13796	28,24%
LEOPOLDINA	1830	18,30%	3,75%	5423	33,89%	11,16%	6027	31,22%	12,34%	0	0,00%	0,00%	13280	27,19%
PENHA	3665	36,65%	7,50%	6224	38,89%	12,74%	5490	28,38%	11,22%	3540	100,00%	7,25%	18909	38,71%
TOTAL	10000	100,00%	20,47%	16003	100,00%	32,76%	19307	100,00%	39,52%	3540	100,00%	7,25%	48050	100,00%

DISTRIBUICAO DA PRODUCAO (M2) DOS INCORPORADORES POR FAIXA DE PORTE :

ZONA	ANO DE 1985													
	MICROS			PEQUENOS			MEDIOS			GRANDES			TOTALS	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	0	0,00%	0,00%	1955	15,32%	5,00%	700	6,49%	1,79%	0	0,00%	0,00%	2655	6,79%
IRAJA 2	4550	52,49%	11,64%	4559	35,72%	11,66%	1506	13,97%	3,85%	0	0,00%	0,00%	10615	27,15%
LEOPOLDINA	1976	22,80%	5,05%	1040	8,15%	2,66%	2738	25,39%	7,00%	1020	14,83%	2,61%	6774	17,23%
PENHA	2142	24,71%	5,40%	5209	40,81%	13,32%	5838	54,15%	14,93%	5860	85,17%	14,99%	19049	48,73%
TOTAL	8668	100,00%	22,17%	12763	100,00%	32,65%	10782	100,00%	27,58%	6880	100,00%	17,60%	39093	100,00%

FONTE: IDEC/ADEMI

OBS.: O 1º % refere-se ao total dos incorporadores de cada faixa de porte por ano, das zonas de Leopoldina/Irajá, e o 2º ao total geral de incorporadores por ano.

TABELA 3
DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A NATUREZA JURIDICA - LEOPOLDINA - IRAJA

ZONA	TOTAL DOS ANOS ESTUDADOS															
	PESSOA FISICA		LIMITADA			SOC.			ANDRINA			SEM INDICACAO			TOTAL	
	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%		
IRAJA 1	2	2,70%	0,77%	14	9,03%	5,32%	1	33,33%	0,38%	2	7,14%	0,77%	19	7,31%		
IRAJA 2	40	54,05%	15,38%	37	23,67%	14,23%	0	0,00%	0,00%	9	32,14%	3,46%	86	33,03%		
LEOPOLDINA	15	20,27%	5,77%	42	27,10%	16,15%	0	0,00%	0,00%	6	21,43%	2,31%	63	24,23%		
PENHA	17	22,97%	6,54%	62	40,90%	23,84%	2	66,67%	0,77%	11	39,29%	4,23%	92	35,03%		
TOTAL	74	100,00%	20,46%	155	100,00%	59,60%	3	100,00%	1,15%	28	100,00%	10,77%	260	100,00%		

FONTE: IDEG/ADENM

OBS.: O 1º % refere-se ao total de incorporadores segundo a natureza jurídica nas zonas Leopoldina/Irajá; e o 2º ao total de incorporadores nas zonas.

27/11

TABELA 4
DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A NATUREZA JURIDICA/ANO - LEOPOLDINA/IRAJA

ZONA	ANO DE 1979													
	III											TOTAL		
	PESSOA FISICA		LIMITADA			SOC.		ANONIMA	SEM		INDICACAO		TOTAL	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%
IRAJA 2	3	33,33%	31,03%	5	41,67%	51,72%	0	0,00%	0,00%	1	33,33%	10,34%	10	38,27%
LEOPOLDINA	1	11,11%	44,87%	1	8,33%	44,87%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	2	8,82%
PENHA	5	55,56%	37,41%	6	50,00%	44,89%	0	0,00%	0,00%	2	66,67%	14,96%	13	52,91%
TOTAL	9	100,00%	35,63%	12	100,00%	47,58%	0	0,00%	0,00%	3	100,00%	11,69%	25	100,00%

ZONA	ANO DE 1980													
	III											TOTAL		
	PESSOA FISICA		LIMITADA			SOC.		ANONIMA	SEM		INDICACAO		TOTAL	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	2	10,53%	0,00%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3	7,57%
IRAJA 2	2	10,53%	21,95%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	9	60,00%	98,79%	12	30,24%
LEOPOLDINA	7	36,84%	350,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	5	33,33%	250,00%	15	36,58%
PENHA	0	42,11%	60,83%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	7,60%	1	6,67%	7,60%	10	25,61%
TOTAL	19	100,00%	47,93%	0	0,00%	0,00%	2	100,00%	5,05%	15	100,00%	37,84%	40	100,00%

27111

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A NATUREZA JURIDICA

ZONA		ANO DE 1981												
III														
ESPECIAIS	PESSOA FISICA		LIMITADA			SOC.		ANONIMA	SEM		INDICACAO		TOTAL	
	N	%	Z	N	%	%	N		%	N	%	Z	N	%
IRAJA 1	3	9,09%	100,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3	4,71%
IRAJA 2	7	21,21%	29,10%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	4,17%	15	60,00%	62,53%	24	37,69%
LEOPOLDINA	11	33,33%	62,86%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	4	16,00%	22,86%	18	27,50%
PENHA	12	36,36%	62,66%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	5,22%	6	24,00%	31,33%	19	30,09%
TOTAL	33	100,00%	51,85%	0	0,00%	0,00%	2	100,00%	3,14%	25	100,00%	39,20%	64	100,00%

ZONA		ANO DE 1982												
III														
ESPECIAIS	PESSOA FISICA		LIMITADA			SOC.		ANONIMA	SEM		INDICACAO		TOTAL	
	N	%	Z	N	%	%	N		%	N	%	Z	N	%
IRAJA 1	4	14,29%	80,00%	1	50,00%	20,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	5	12,74%
IRAJA 2	4	14,29%	52,17%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	13,04%	2	33,33%	26,09%	8	19,53%
LEOPOLDINA	5	17,86%	69,17%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	13,83%	1	16,67%	13,83%	7	18,41%
PENHA	15	53,57%	77,46%	1	50,00%	5,16%	0	0,00%	0,00%	3	50,00%	15,49%	19	49,32%
TOTAL	20	100,00%	71,32%	2	100,00%	5,09%	2	100,00%	5,09%	6	100,00%	15,20%	39	100,00%

27111

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A NATUREZA JURIDICA

ZONA		ANO DE 1983													
III		PESSOA FISICA		LIMITADA			SOC.		ANONIMA	SEN		INDICACAO	TOTAL		
ESPECIAIS		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1		2	7,41%	66,67%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	1	12,50%	33,33%	3	7,93%
IRAJA 2		8	29,63%	55,59%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	6	75,00%	41,69%	14	39,65%
LEOPOLDINA		10	37,04%	81,44%	0	0,00%	0,00%	1	100,00%	8,15%	1	12,50%	8,15%	12	32,46%
PENHA		7	25,93%	85,84%	1	100,00%	12,26%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	21,56%
TOTAL		27	100,00%	71,39%	1	100,00%	2,64%	1	100,00%	2,64%	8	100,00%	21,15%	38	100,00%

ZONA		ANO DE 1984													
III		PESSOA FISICA		LIMITADA			SOC.		ANONIMA	SEN		INDICACAO	TOTAL		
ESPECIAIS		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1		1	5,00%	23,08%	0	0,00%	0,00%	2	15,38%	46,15%	1	25,00%	23,08%	4	11,43%
IRAJA 2		8	40,00%	59,63%	0	0,00%	0,00%	4	30,77%	29,81%	1	25,00%	7,45%	13	35,39%
LEOPOLDINA		5	25,00%	41,11%	0	0,00%	0,00%	6	46,15%	49,33%	1	25,00%	8,22%	12	32,06%
PENHA		6	30,00%	75,00%	0	0,00%	0,00%	1	7,69%	12,50%	1	25,00%	12,50%	8	21,10%
TOTAL		20	100,00%	52,75%	0	100,00%	0,00%	13	100,00%	34,29%	4	100,00%	10,55%	38	100,00%

27/01

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A NATUREZA JURIDICA

ZONA														
ANO DE 1985														
III														
ESPECIAIS	PESSOA FISICA		LIMITADA			SOC.		ANONIMA		SEM INDICACAO		TOTAL		
	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	2	12,50%	74,29%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3	7,94%
IRAJA 2	3	18,75%	28,92%	0	0,00%	0,00%	3	33,33%	28,92%	4	57,14%	38,56%	10	30,61%
LEOPOLDINA	3	18,75%	31,33%	0	0,00%	0,00%	4	44,44%	41,77%	2	28,57%	20,65%	10	28,25%
PENHA	8	50,00%	71,11%	0	0,00%	0,00%	2	22,22%	17,76%	1	14,29%	6,39%	11	33,26%
TOTAL	16	100,00%	47,21%	0	0,00%	0,00%	9	100,00%	26,56%	7	100,00%	20,65%	34	100,00%

FONTE: IDEC/ADEM

OBS: O 1º % REFERE-SE AO TOTAL DOS INCORPORADORES POR NATUREZA JURIDICA; E O 2º AO TOTAL DE INCORPORADORES DA ZONA.

TABELA 5

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO O AMBITO POR ZONA - LEOPOLDINA/IRAJÁ

Z O N A	TOTAL			NOS ANOS ESTUDADOS			NUNCA LOCALIZADA			POUCO LOCALIZADA			DISPERSO			MUITO DISPERSO			TOTAL	
	(12 18)			(1720 a 1738)			(2220 a 2258)			(3238 a 3268)			(4248 PARA MAIS)							
	ESPECIATS	N	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%			
IRAJA 1	13	5,85%	5,00%	0	0,00%	0,00%	5	16,13%	1,92%	0	0,00%	0,00%	1	33,33%	0,38%	19	7,31%			
IRAJA 2	80	36,04%	30,77%	0	0,00%	0,00%	4	12,90%	1,54%	1	25,00%	0,38%	1	33,33%	0,38%	86	33,08%			
LEOPOLDINA	49	22,07%	19,85%	0	0,00%	0,00%	11	35,48%	4,23%	2	50,00%	0,77%	1	33,33%	0,38%	63	24,28%			
PENHA	80	36,04%	30,77%	0	0,00%	0,00%	11	35,48%	4,23%	1	25,00%	0,38%	0	0,00%	0,00%	92	35,30%			
TOTAL	222	100,00%	85,38%	0	0,00%	0,00%	31	100,00%	11,92%	4	100,00%	1,54%	3	100,00%	1,15%	260	100,00%			

FONTE: IDEG/ADEMI

OBS.: O 1º % refere-se ao total de incorporadores nas zonas Leopoldina/Iraja; e o 2º ao total dos incorporadores nas zonas.

TABELA 6

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO O AMBITO DE LOCALIZACAO DOS EMPREENDIMENTOS/ ANO - LEOPOLDINA/IRAJA

ZONA	ANO DE 1979																	
	III ESPECIAIS	MUITO LOCALIZADA (1Z1B)			LOCALIZADA (1Z2B a 1Z3B)			POUCO LOCALIZADA (2Z2B a 2Z5B)			DISPERSO (3Z3B a 3Z6B)			MUITO DISPERSO (4Z4B PARA MAIS)			TOTAL	
		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	6	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	
IRAJA 2	9	39,13%	37,50%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	9	37,50%	
LEOPOLDINA	1	4,35%	4,17%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	1	100,00%	4,17%	0	0,00%	0,00%	2	8,70%	
PENHA	13	56,52%	54,17%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	13	54,17%	
TOTAL	29	100,00%	95,83%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	1	100,00%	4,17%	0	0,00%	0,00%	24	100,00%	

ZONA	ANO DE 1980																	
	III ESPECIAIS	MUITO LOCALIZADA (1Z1B)			LOCALIZADA (1Z2B a 1Z3B)			POUCO LOCALIZADA (2Z2B a 2Z5B)			DISPERSO (3Z3B a 3Z6B)			MUITO DISPERSO (4Z4B PARA MAIS)			TOTAL	
		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	3	9,38%	8,57%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3	8,57%	
IRAJA 2	10	31,25%	28,57%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	2,86%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	11	31,43%	
LEOPOLDINA	10	31,25%	28,57%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	2,86%	0	0,00%	0,00%	1	100,00%	2,86%	12	34,29%	
PENHA	9	28,13%	25,71%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	9	25,71%	
TOTAL	32	100,00%	91,43%	0	0,00%	0,00%	2	100,00%	5,71%	0	0,00%	0,00%	1	100,00%	2,86%	35	100,00%	

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO O AMBIENTE POR ZONA E ANO

ZONA	ANO DE 1981																	
	III ESPECIAIS	MUITO LOCALIZADA (1Z 1B)			LOCALIZADA (1Z2B a 1Z3B)			POUCO LOCALIZADA (2Z2B a 2Z5B)			DISPERSO (3Z3B a 3Z4B)			MUITO DISPERSO (4Z4B PARA MAIS)			TOTAL	
		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3	21,43%	5,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3	5,00%	
IRAJA 2	22	47,83%	36,67%	0	0,00%	0,00%	1	7,14%	1,67%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	23	38,67%	
LEOPOLDINA	10	21,74%	16,67%	0	0,00%	0,00%	5	35,71%	8,33%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	15	25,00%	
PENHA	14	30,43%	23,33%	0	0,00%	0,00%	5	35,71%	8,33%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	19	31,67%	
TOTAL	46	100,00%	76,67%	0	0,00%	0,00%	14	100,00%	23,33%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	60	100,00%	

ZONA	ANO DE 1982																	
	III ESPECIAIS	MUITO LOCALIZADA (1Z 1B)			LOCALIZADA (1Z2B a 1Z3B)			POUCO LOCALIZADA (2Z2B a 2Z5B)			DISPERSO (3Z3B a 3Z4B)			MUITO DISPERSO (4Z4B PARA MAIS)			TOTAL	
		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	4	12,50%	10,53%	0	0,00%	0,00%	1	16,67%	2,63%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	5	13,16%	
IRAJA 2	6	18,75%	15,79%	0	0,00%	0,00%	1	16,67%	2,63%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	7	18,42%	
LEOPOLDINA	6	18,75%	15,79%	0	0,00%	0,00%	1	16,67%	2,63%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	7	18,42%	
PENHA	16	50,00%	42,11%	0	0,00%	0,00%	3	50,00%	7,89%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	19	50,00%	
TOTAL	32	100,00%	84,21%	0	0,00%	0,00%	6	100,00%	15,79%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	38	100,00%	

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO O AMBITO POR ZONA E ANO

ZONA		ANO DE 1983															
III ESPECIAIS	MUITO LOCALIZADA (1Z 1B)			LOCALIZADA (1Z2B a 1Z3B)			POUCO LOCALIZADA (2Z2B a 2Z5B)			DISPERSO (3Z3B a 3Z6B)			MUITO DISPERSO (4Z4B PARA MAIS)			TOTAL	
	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	3	9,38%	8,11%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3	8,11%
IRAJA 2	13	40,63%	35,14%	0	0,00%	0,00%	1	20,00%	2,70%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	14	37,26%
LEOPOLDINA	9	28,13%	24,32%	0	0,00%	0,00%	3	60,00%	8,11%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	12	30,43%
PENHA	7	21,88%	18,92%	0	0,00%	0,00%	1	20,00%	2,70%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	8	21,05%
TOTAL	32	100,00%	86,47%	0	0,00%	0,00%	5	100,00%	13,51%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	37	100,00%

ZONA		ANO DE 1984															
III ESPECIAIS	MUITO LOCALIZADA (1Z 1B)			LOCALIZADA (1Z2B a 1Z3B)			POUCO LOCALIZADA (2Z2B a 2Z5B)			DISPERSO (3Z3B a 3Z6B)			MUITO DISPERSO (4Z4B PARA MAIS)			TOTAL	
	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	2	6,67%	5,88%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	2,94%	3	8,82%
IRAJA 2	11	36,67%	32,35%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	2,94%	12	35,29%
LEOPOLDINA	6	20,00%	17,65%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	2,94%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	7	20,59%
PENHA	11	36,67%	32,35%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	2,94%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	12	35,29%
TOTAL	30	100,00%	88,24%	0	0,00%	0,00%	2	100,00%	5,88%	0	0,00%	0,00%	2	100,00%	5,88%	34	100,00%

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO O AMBITO POR ZONA E ANO

ZONA	ANO DE 1985																
	MUITO LOCALIZADA (1Z 1B)			LOCALIZADA (1Z2B a 1Z3B)			POUCO LOCALIZADA (2Z2B a 2Z5B)			DISPERSO (3Z3B a 3Z6B)			MUITO DISPERSO (4Z4B PARA MAIS)			TOTAL	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
TRAJA 1	1	3,70%	3,13%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	3,13%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	2	6,25%
TRAJA 2	9	33,33%	28,13%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	1	33,33%	3,13%	0	0,00%	0,00%	10	31,25%
LEOPOLDINA	7	25,93%	21,89%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	1	33,33%	3,13%	0	0,00%	0,00%	8	25,00%
PERNA	10	37,04%	31,25%	0	0,00%	0,00%	1	50,00%	3,13%	1	33,33%	3,13%	0	0,00%	0,00%	12	37,50%
TOTAL	27	100,00%	84,38%	0	0,00%	0,00%	2	100,00%	6,25%	3	100,00%	9,38%	0	0,00%	0,00%	32	100,00%

FORNTE: IDEG/ADEMA

OBS: O 1º % REFERE-SE AO TOTAL DE INCORPORADORES NAS ZONAS DE LEOPOLDINA-TRAJA POR ANO; E O 2º AO TOTAL DE INCORPORADORES NAS ZONAS.

TABELA 7
ESTADÍSTICA DOS INCORPORADORES SEGUNDO A FUNDAÇÃO - LEOPOLDINA - IRAJÁ

ZONA	CONSTRUTOR		CORRETOR		CONSTR. + CORRETOR		INCORPORADOR		CONSTR. + INCORP.		INCORP. + CORRET.		CONST. + CORRET. + INCORP.		TOTAL								
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%							
IRAJÁ 1	1	14,29%	13	26,31%	3,9%	0,6%	0,6%	1	10,0%	0,3%	17	7,6%	5,1%	0	0,0%	0,6%	1	12,5%	0,3%	33	9,91%		
IRAJÁ 2	3	42,86%	20	31,25%	6,0%	0,9%	0,9%	4	40,0%	1,2%	81	33,51%	24,32%	1	100,0%	0,5%	0	0,0%	0,6%	109	32,73%		
LEOPOLDINA	2	28,57%	6,6%	13	26,31%	3,9%	1	50,0%	0,3%	1	50,0%	0,3%	16,52%	0	0,0%	0,6%	6	75,0%	1,6%	79	23,72%		
FEIRA	1	14,29%	0,3%	18	28,13%	5,4%	1	50,0%	0,3%	3	30,0%	0,9%	26,43%	0	0,0%	0,6%	1	12,5%	0,3%	112	33,63%		
TOTAL	7	100,0%	2,1%	64	100,0%	19,2%	2	100,0%	0,6%	241	100,0%	3,0%	241	100,0%	72,37%	1	100,0%	0,3%	8	100,0%	2,4%	333	100,0%

FONTE: IDEG/ADEM.

OBS: O 1.º % REFERE-SE AO TOTAL DOS INCORPORADORES SEGUNDO A FUNDAÇÃO NAS ZONAS LEOPOLDINA-IRAJÁ;
E O 2.º AO TOTAL DE INCORPORADORES NAS ZONAS.

TABELA 8
DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A FUNCAO POR ANO - LEOPOLDINA - IRAJA

ZONA	ANO DE 1979										
	CORRETOR			INCORPORADOR			CONSTR. + INCORP.			TOTAL	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%
IRAJA 2	3	42,86%	9,68%	1	50,00%	3,23%	0	36,36%	25,81%	12	38,71%
LEOPOLDINA	2	28,57%	6,45%	0	0,00%	0,00%	2	9,09%	6,45%	4	12,90%
PENHA	2	28,57%	6,45%	1	50,00%	3,23%	12	54,55%	38,71%	15	48,39%
TOTAL	7	100,00%	22,58%	2	100,00%	6,45%	22	100,00%	70,97%	31	100,00%

ZONA	ANO DE 1980																
	CONSTRUTOR			CORRETOR			INCORPORADOR			CONSTR. + INCORP.			CONSTR.+CORRET.+INCORP.			TOTAL	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	0	0,00%	0,00%	1	14,29%	2,33%	0	0,00%	0,00%	3	9,09%	6,98%	0	0,00%	0,00%	4	9,38%
IRAJA 2	1	100,00%	2,33%	2	28,57%	4,65%	1	100,00%	2,33%	10	30,30%	23,26%	0	0,00%	0,00%	14	32,56%
LEOPOLDINA	0	0,00%	0,00%	2	28,57%	4,65%	0	0,00%	0,00%	11	33,33%	25,58%	1	100,00%	2,33%	14	32,56%
PENHA	0	0,00%	0,00%	2	28,57%	4,65%	0	0,00%	0,00%	9	27,27%	20,93%	0	0,00%	0,00%	11	25,58%
TOTAL	1	100,00%	2,33%	7	100,00%	16,28%	1	100,00%	2,33%	33	100,00%	76,74%	1	100,00%	2,33%	43	100,00%

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEQUOAO A FUNCAO

ZONA		ANO DE 1981																
III		CONSTRUTOR			CORRETOR			INCORPORADOR			CONSTR. + INCORP.			CONST.+CORRET.+INCORP.			TOTAL	
ESPECIAIS		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1		0	0,00%	0,00%	1	11,11%	1,39%	0	0,00%	0,00%	3	5,26%	4,17%	0	0,00%	0,00%	4	5,56%
IRAJA 2		0	0,00%	0,00%	3	33,33%	4,17%	0	0,00%	0,00%	23	40,35%	31,94%	0	0,00%	0,00%	26	36,11%
LEOPOLDINA		2	66,67%	2,78%	2	22,22%	2,78%	1	50,00%	1,39%	13	22,81%	18,06%	1	100,00%	1,39%	19	26,39%
PENHA		1	33,33%	1,39%	3	33,33%	4,17%	1	50,00%	1,39%	18	31,59%	25,00%	0	0,00%	0,00%	23	31,94%
TOTAL		3	100,00%	4,17%	9	100,00%	12,50%	2	100,00%	2,78%	57	100,00%	79,17%	1	100,00%	1,39%	72	100,00%

ZONA		ANO DE 1982																
III		CONSTRUTOR			CORRETOR			INCORPORADOR			CONSTR. + INCORP.			CONST.+CORRET.+INCORP.			TOTAL	
ESPECIAIS		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1		1	50,00%	2,04%	3	33,33%	6,12%	1	50,00%	2,04%	3	9,09%	6,12%	1	33,33%	2,04%	9	18,37%
IRAJA 2		1	50,00%	2,04%	2	22,22%	4,08%	1	50,00%	2,04%	6	18,18%	12,24%	0	0,00%	0,00%	10	20,41%
LEOPOLDINA		0	0,00%	0,00%	2	22,22%	4,08%	0	0,00%	0,00%	6	18,18%	12,24%	1	33,33%	2,04%	9	18,37%
PENHA		0	0,00%	0,00%	2	22,22%	4,08%	0	0,00%	0,00%	18	54,55%	36,73%	1	33,33%	2,04%	21	42,86%
TOTAL		2	100,00%	4,08%	9	100,00%	18,37%	2	100,00%	4,08%	33	100,00%	67,35%	3	100,00%	6,12%	49	100,00%

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A FUNCAO

ZONA ANO DE 1983

III

ESPECIAIS	CORRETOR			CONSTR. + INCORP.			CONSTR.+CORRET.+INCORP.			TOTAL	
	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	3	33,33%	6,52%	3	8,52%	6,52%	0	0,00%	0,00%	6	13,04%
IRAJA 2	2	22,22%	4,35%	14	38,89%	30,43%	0	0,00%	0,00%	16	34,76%
LEOPOLDINA	2	22,22%	4,35%	11	30,56%	23,91%	1	100,00%	2,17%	14	30,43%
PERHA	2	22,22%	4,35%	8	22,22%	17,39%	0	0,00%	0,00%	10	21,74%
TOTAL	9	100,00%	19,57%	36	100,00%	78,26%	1	100,00%	2,17%	46	100,00%

ZONA ANO DE 1984

III

ESPECIAIS	CORRETOR			CONSTR. + CORRETOR			INCORPORADOR			CONSTR. + INCORP.			INCORP. + CORRET.			TOTAL	
	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	3	33,33%	6,67%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3	9,68%	6,67%	0	0,00%	0,00%	6	13,33%
IRAJA 2	3	33,33%	6,67%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	11	35,48%	24,44%	1	100,00%	2,22%	15	33,33%
LEOPOLDINA	2	22,22%	4,44%	1	50,00%	2,22%	1	50,00%	2,22%	6	19,35%	13,33%	0	0,00%	0,00%	10	22,22%
PERHA	1	11,11%	2,22%	1	50,00%	2,22%	1	50,00%	2,22%	11	35,48%	24,44%	0	0,00%	0,00%	14	31,11%
TOTAL	9	100,00%	20,00%	2	100,00%	4,44%	2	100,00%	4,44%	31	100,00%	68,89%	1	100,00%	2,22%	45	100,00%

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A FUNCAO POR ANO

ZONA	ANO DE 1985																	
	CONSTRUTOR			CORRETOR			INCORPORADOR			CONSTR. + INCORP.			CONST.+CORRET.+INCORP.			TOTAL		
	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	
III ESPECIAIS																		
IRAJA 1	0	0,00%	0,00%	2	14,29%	4,26%	0	0,00%	0,00%	2	6,90%	4,26%	0	0,00%	0,00%	4	9,51%	
IRAJA 2	1	100,00%	2,13%	5	35,71%	10,64%	1	100,00%	2,13%	9	31,03%	19,15%	0	0,00%	0,00%	16	34,04%	
LEOPOLDINA	0	0,00%	0,00%	1	7,14%	2,13%	0	0,00%	0,00%	6	20,69%	12,77%	2	100,00%	4,26%	9	19,15%	
PENHA	0	0,00%	0,00%	6	42,86%	12,77%	0	0,00%	0,00%	12	41,38%	25,53%	0	0,00%	0,00%	18	39,36%	
TOTAL	1	100,00%	2,13%	14	100,00%	29,79%	1	100,00%	2,13%	29	100,00%	61,76%	2	100,00%	4,26%	47	100,00%	

FONTE: IDEG/ADEMI

OBS.: O 1º % refere-se ao total dos incorporadores segundo a função nas zonas Leopoldina/Irajá; e o 2º ao total de incorporadores nas zonas:

TABELA 9
DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGURO A FONTE DE FINANCIAMENTO - LEOPOLDINA - IRAJA

ZONA	TOTAL		ANOS		ESTRUTURADOS		BANCO		PRIVADO		OFICIAL + PRIVADO		SOC. CRED. IMOB.		RECURSOS PROPRIOS		B.O.		R.P.		OUTROS		OUTROS +		R.P.		TOTAL							
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%				
LEOPOLDINA	49	37,12%	11	26,83%	4	23%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	19	7,31%
IRAJA	7	5,38%	5	12,20%	1	1,92%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	5	7,81%	1	1,92%	0	0,00%	0	0,00%	2	11,11%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	6	23,08%
LEOPOLDINA	36	27,27%	19	24,39%	3	3,85%	1	100,00%	0	0,00%	1	100,00%	0	0,00%	10	15,63%	3	3,85%	0	0,00%	1	100,00%	4	22,22%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	63	24,03%
PENHA	40	30,36%	15	24,59%	5	7,77%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	29	45,31%	11	17,15%	1	100,00%	0	0,00%	6	33,33%	1	100,00%	0	0,00%	0	0,00%	92	35,03%		
TOTAL	132	100,00%	41	100,00%	15	100,00%	1	100,00%	0	0,00%	1	100,00%	0	0,00%	64	100,00%	24	100,00%	1	100,00%	0	0,00%	10	100,00%	6	100,00%	1	100,00%	0	0,00%	169	128,00%		

FORNECEDOR: IDEG/ADEM

OBS: O 1º % REFERE-SE AO TOTAL DOS INCORPORADORES SEGURO A FONTE DE FINANCIAMENTO NAS ZONAS LEOPOLDINA IRAJA / E O 2º AO TOTAL DOS INCORPORADORES NAS ZONAS.

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A FONTE DE FINANCIAMENTO

ZONA	ANO DE 1981													
	BANCO OFICIAL		BANCO PRIVADO		OFICIAL + PRIVADO		RECURSOS PROPRIOS		S.D. + R.P. + S.P.		OUTROS		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
ESPECIAIS	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	1	20,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
IRAJA 1	14	50,00%	5	17,27%	19,00%	0	0,00%	1	20,00%	0	0,00%	0	0,00%	23
IRAJA 2	5	17,26%	6	27,27%	10,00%	1	20,00%	2	40,00%	0	0,00%	0	0,00%	15
LEOPOLDINA	9	32,14%	3	10,00%	13,33%	0	0,00%	1	20,00%	1	100,00%	0	0,00%	19
PENHA														
TOTAL	28	100,00%	22	100,00%	36,67%	1	100,00%	5	100,00%	1	100,00%	1,67%	2	100,00%

ZONA ANO DE 1982

ZONA	ANO DE 1982										
	BANCO OFICIAL		BANCO PRIVADO		RECURSOS PROPRIOS		OUTROS		TOTAL		
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	
ESPECIAIS	1	12,50%	3	27,27%	7,89%	0	0,00%	1	7,14%	2,63%	5
IRAJA 1	0	0,00%	3	27,27%	7,89%	0	0,00%	4	28,57%	19,53%	7
IRAJA 2	1	12,50%	1	9,09%	2,63%	2	40,00%	3	21,43%	7,89%	7
LEOPOLDINA	6	75,00%	4	36,36%	10,53%	3	60,00%	6	42,86%	15,79%	19
PENHA											
TOTAL	8	100,00%	11	100,00%	20,97%	5	100,00%	14	100,00%	36,84%	58

TABELA 10

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A FONTE DE FINANCIAMENTO/ANO - LEOPOLDINA/IRAJA

ZONA	ANO DE 1979													
	BANCO		OFICIAL		BANCO		PRIVADO		RECURSOS PROPRIOS			OUTROS + R.P.		TOTAL
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%
IRAJA 2	7	53,85%	29,17%	1	100,00%	4,17%	1	11,11%	4,17%	0	0,00%	0,00%	9	37,50%
LEOPOLDINA	2	15,38%	8,33%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	2	8,33%
PENHA	4	30,77%	16,67%	0	0,00%	0,00%	8	88,89%	33,33%	1	100,00%	4,17%	13	54,17%
TOTAL	13	100,00%	54,17%	1	100,00%	4,17%	9	100,00%	37,50%	1	100,00%	4,17%	24	100,00%

ZONA	ANO DE 1980													
	BANCO		OFICIAL		BANCO		PRIVADO		SOC. CRED. IMOB.		RECURSOS PROPRIOS		TOTAL	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	3	10,71%	8,57%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	3	8,57%
IRAJA 2	11	39,29%	31,43%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	11	31,43%
LEOPOLDINA	9	32,14%	25,71%	1	33,33%	2,86%	1	100,00%	2,86%	1	33,33%	2,86%	12	34,29%
PENHA	5	17,86%	14,29%	2	66,67%	5,71%	0	0,00%	0,00%	2	66,67%	5,71%	9	25,71%
TOTAL	28	100,00%	80,00%	3	100,00%	8,57%	1	100,00%	2,86%	3	100,00%	8,57%	35	100,00%

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A FONTE DE FINANCIAMENTO

ZONA		ANO DE 1983															
III ESPECIAIS		BANCO		OFICIAL		BANCO		PRIVADO		RECURSOS PROPRIOS			OUTROS			TOTAL	
		N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%	N	%
IRAJA 1		6	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	2	11,76%	5,41%	1	50,00%	2,70%	3	8,11%		
IRAJA 2		4	26,67%	16,81%	1	33,33%	2,70%	9	52,94%	24,32%	0	0,00%	0,00%	14	37,84%		
LEOPOLDINA		8	53,33%	21,62%	1	33,33%	2,70%	2	11,76%	5,41%	1	50,00%	2,70%	12	32,43%		
PENHA		3	20,00%	8,11%	1	33,33%	2,70%	4	23,53%	10,81%	0	0,00%	0,00%	8	21,67%		
TOTAL		15	100,00%	40,54%	3	100,00%	8,11%	17	100,00%	45,95%	2	100,00%	5,41%	37	100,00%		

ZONA		ANO DE 1984										
III ESPECIAIS		BANCO		OFICIAL		RECURSOS PROPRIOS			TOTAL			
		N	%	%	N	%	%	N	%	%		
IRAJA 1		1	5,00%	2,94%	2	14,29%	5,88%	3	8,82%			
IRAJA 2		7	35,00%	20,59%	5	35,71%	14,71%	12	35,29%			
LEOPOLDINA		5	25,00%	14,71%	2	14,29%	5,88%	7	20,59%			
PENHA		7	35,00%	20,59%	5	35,71%	14,71%	12	35,29%			
TOTAL		20	100,00%	58,82%	14	100,00%	41,18%	34	100,00%			

DISTRIBUICAO DOS INCORPORADORES SEGUNDO A FONTE DE FINANCIAMENTO

ZONA	ANO DE 1985										
	BANCO		OFICIAL	BANCO		PRIVADO	RECURSOS PROPRIOS			TOTAL	
ESPECIAIS	N	%	%	N	%	%	N	%	%	N	%
IRAJA 1	2	10,00%	6,25%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	0,00%	2	6,25%
IRAJA 2	6	30,00%	18,75%	0	0,00%	0,00%	4	36,36%	12,50%	10	31,25%
LEÓPOLDINA	6	30,00%	18,75%	1	100,00%	3,13%	1	9,09%	3,13%	8	25,00%
PENHA	6	30,00%	18,75%	0	0,00%	0,00%	6	54,55%	18,75%	12	37,50%
TOTAL	20	100,00%	62,50%	1	100,00%	3,13%	11	100,00%	34,38%	32	100,00%

FONTE: IDEG/ADEMI

OBS.: O 1º % refere-se ao total dos incorporadores segundo a fonte de financiamento nas zonas Leopoldina/Irajá por ano; e a 2º ao total dos incorporadores nas zonas.

DISTRIBUICAO DA PRODUCAO POR TIPO DE INOVEIS

ZONA	ANO DE 1981											
	A P A R T A M E N T O			C O M O D O S			C O B E R T U R A			C O M O D O S		
	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	T O T A L
III	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ESPECIAIS	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
IRAJA 1	15	13,27%	1,84%	42	6,34%	5,15%	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	57
IRAJA 2	74	65,49%	7,67%	189	28,55%	23,16%	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	263
LEOPOLDINA	15	13,27%	1,84%	204	30,82%	25,40%	12	32,43%	1,47%	0,00%	0,00%	231
PENHA	9	7,96%	1,16%	227	34,25%	27,82%	25	67,57%	3,65%	0,00%	0,00%	265
TOTAL	113	100,00%	13,85%	662	100,00%	81,13%	37	100,00%	4,53%	0,00%	0,00%	816

ZONA ANO DE 1982

ZONA	ANO DE 1982											
	A P A R T A M E N T O			C O M O D O S			C O B E R T U R A			C O M O D O S		
	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	Q U A N T I D A D E	T O T A L
III	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ESPECIAIS	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
IRAJA 1	3	2,50%	9,36%	163	19,52%	16,69%	7	15,22%	0,69%	0	0,00%	174
IRAJA 2	7	5,83%	6,67%	55	6,57%	5,43%	0	0,00%	0,00%	0	0,00%	62
LEOPOLDINA	49	40,83%	4,84%	106	12,69%	10,46%	6	13,04%	0,59%	0	0,00%	162
PENHA	61	50,83%	6,02%	511	61,26%	50,44%	33	71,74%	3,26%	0	0,00%	615
TOTAL	120	100,00%	11,85%	835	100,00%	82,43%	46	100,00%	4,54%	0	0,00%	1013

A PRODUÇÃO DE LOTEAMENTOS NA ZONA OESTE

Luciana Correa do Lago

Eduardo G. Carvalho

PRODUÇÃO DE LOTEAMENTOS NA ZONA OESTE

A pesquisa estuda a ocupação da zona Oeste do Rio de Janeiro (Bangu - incluindo a área de Realengo -, Campo Grande - considerado em conjunto com Guaratiba - e Santa Cruz), e busca entender os mecanismos através dos quais a terra foi parcelada, ingressando no mercado imobiliário. Nossos primeiros contatos com a Procuradoria do Estado do Rio de Janeiro e com o IPLAN-Rio - Instituto de Planejamento Municipal, além da bibliografia sobre loteamentos em geral, nos levaram a crer que a produção de lotes na zona Oeste era marcadamente irregular*.

"... as imensas chácaras foram retalhadas em loteamentos populares, na sua grande maioria irregulares e clandestinos." (FASE 1986, pg. 5)

"Nesta periferia, notavelmente distante dos espaços centrais e dos mercados de trabalho, localiza-se a maior parte dos loteamentos populares que se encontram em situação irregular." (COUTINHO M., 1985, pg. 39)

"Outro ponto central da literatura diz respeito ao estatuto jurídico dos loteamentos, tidos em sua grande maio

* Regulares: São considerados regulares os loteamentos cujo projeto é aprovado (PAL) pela autoridade municipal, e que cumprindo a legislação, obtêm, no prazo legal (prorrogável) o aceite das obras (arruamento, galeria de águas e esgoto, meio-fio, arborização etc.) além de ter regularizado a situação de propriedade. Existem todavia loteamentos com o aceite dado pela administração e que de fato não atendem todos os requisitos legais. Só um trabalho de campo mais detalhado poderá dimensionar estes casos.

Irregulares: São considerados irregulares os loteamentos cujo projeto é aprovado pela autoridade municipal, e que não obtêm o aceite das obras. Geralmente ocorre que os loteadores, uma vez aprovado o projeto, começam as obras e, antes de terminá-las, vendem os lotes. Depois da venda o loteador não se sente comprometido com o término das obras. Com o advento da Lei 6766/79 a aprovação do loteamento requer a prova que o loteador atendeu as exigências urbanísticas. A venda só poderá ser efetuada após aprovação, e com a respectiva transcrição no registro de imóveis. A lei passou a considerar crime o descumprimento destas exigências, atribuindo pena ao loteador.

Clandestinos: São considerados clandestinos os loteamentos que não têm projeto aprovado pela autoridade municipal.

ria como clandestinos por não cumprirem principalmente as exigências de infra-estrutura e serviços urbanos." (grifo da autora) (VALADARES L. 1983, pg. 49)

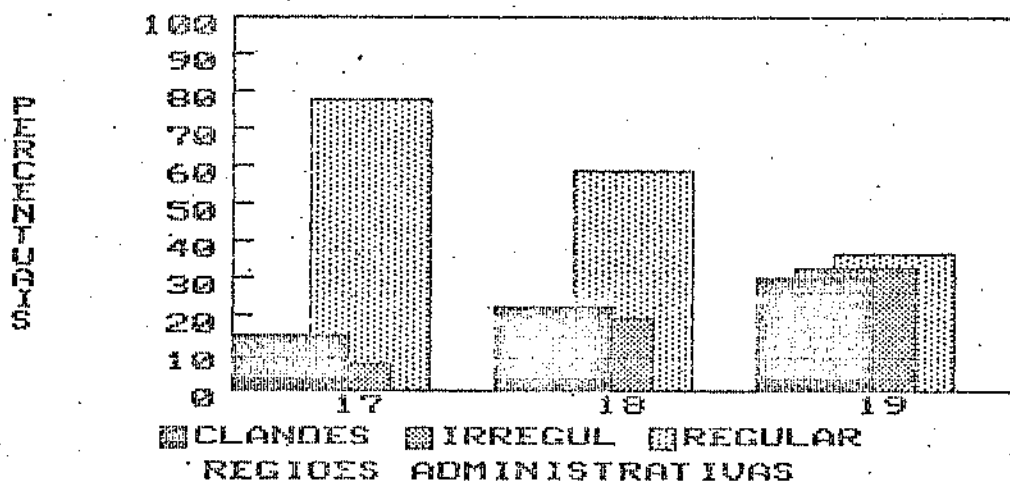
Propusemo-nos então a verificar se tal fato se dava efetivamente, quantificando-o, para então entender as características da produção de lotes nesta parte da cidade, correntemente caracterizada como área de moradia da população pobre do município do Rio de Janeiro.

Uma primeira aproximação nos informou que a maioria dos loteamentos era regular, ainda que em diferentes proporções em cada uma das áreas (havendo em Santa Cruz uma maioria de loteamentos irregulares). Se tomamos a direção oeste ao longo da Avenida Brasil a partir de Bangu, passando por Campo Grande e terminando em Santa Cruz, a relação entre os loteamentos regulares e os não regulares se inverte, tendo em Campo Grande seu ponto de equilíbrio. Considerando o universo total (regulares, irregulares e clandestinos):

- 78% dos loteamentos de Bangu é regular;*
- 58% dos loteamentos de Campo Grande é regular;
- 37% dos loteamentos de Santa Cruz é regular;

GRÁFICO 1

UNIVERSO DE LOTEAMENTOS (1936/1986)



*. Fomos informados da existência de grande número de vilas clandestinas, sobretudo em Bangu. Entretanto estas não foram computadas uma vez que não tivemos acesso a este dado.

Para precisarmos a dimensão desta produção procedemos da seguinte forma:

1. Verificação da quantidade de lotes e extensão das áreas loteadas em cada loteamento.
2. Determinamos a origem dos capitais que produziram os loteamentos (isto é quantificamos aqueles produzidos por empresas e por capitais privados), verificando como era esta produção (se regular ou não).
3. Vimos como estas coisas se deram entre 1936 e 1986.

As fontes usadas foram:

1. PAL's da Secretaria de Desenvolvimento Urbano da Prefeitura Municipal. As plantas do arquivo contêm dados estatísticos sobre os loteamentos (número de lotes, área). As plantas são assinadas pelo loteador. No caso das empresas, como o loteador não é pessoa física, assina o responsável que se identifica como tal através de carimbos. Desta forma pode-se separar as pessoas físicas das jurídicas. Para o período de 1936/74 havia uma listagem já feita, indicando a que área da cidade o PAL se referia. Nesta fase - 2º semestre de 1986 - tivemos que consultar as plantas para obter os dados. No primeiro semestre de 1987, partimos para uma atualização de dados, tendo então de elaborar uma listagem dos PAL's referentes à área de pesquisa, antes de consultar as plantas. Este trabalho foi bem mais árduo pois tínhamos que separar da listagem geral da cidade os loteamentos referentes à Zona Oeste. Como esta listagem não informa onde ficam os loteamentos, recorremos ao Guia Rex para podermos separar o que nos interessava.

Não consideramos os loteamentos cancelados, nem os substituídos, uma vez que, nestes casos, não houve nenhum parcelamento real. Os modificados foram considerados apenas em sua versão modificada. Por outro lado, como se procurava a produção de lotes, os parcelamentos em glebas não foram considerados.

Operamos a análise a partir de uma divisão do universo em loteamentos regulares e irregulares. Classificamos ainda estes loteamentos segundo o loteador: particular, empresa imobiliária, empresa de outro ramo, sistema financeiro da habitação.

Na Secretaria não existem dados sobre os loteamentos clandestinos, uma vez que esta produção não tem vínculos com a administração.

2. Processos de regularização de loteamentos, do Núcleo da Procuradoria do Estado do Rio de Janeiro. A procuradoria desenvolve um trabalho de regularização, a partir de demandas da população organizada em associações de moradores, regularmente constituídas. Através destes processos tivemos uma primeira informação sobre o universo de loteamentos irregulares e clandestinos. Como estes processos eram apenas aqueles referentes a contatos existentes entre o núcleo e a população que demandava uma intervenção, eles não esgotavam o universo. O estudo destes processos foi feito no segundo semestre de 1986.
3. Listagem de loteamentos irregulares e clandestinos do IPLAN-Rio - Instituto de Planejamento Municipal. Esta listagem permitiu complementar o universo de loteamentos não regulares, ainda que não o esgotando completamente.

A partir da revisão dos dados observa-se que as informações referentes aos loteamentos clandestinos não nos permitem localizá-los no tempo, nem precisar o número de lotes produzidos, nem determinar se o empreendedor foi uma companhia ou se foi um particular. Podemos entretanto, ter uma idéia geral do período entre 1936 e 1986 dos loteamentos regulares, irregulares e clandestinos.

Universo Total:

726 loteamentos (280 loteamentos irregulares e clandestinos = 38,5%; 446 loteamentos regulares = 61,5%).

Para trabalharmos com dados referentes a número de lotes, área e época da produção, tivemos que abandonar os loteamentos clandestinos, para considerar apenas os regulares e irregulares na área da pesquisa (Bangu, Campo Grande e Santa Cruz).

Universo de Trabalho: (Tabela 1)

60.118.675m²

182.086 lotes

573 loteamentos

1. Produção no período 1936-1986

Para efeito de análise agrupamos a produção por décadas:

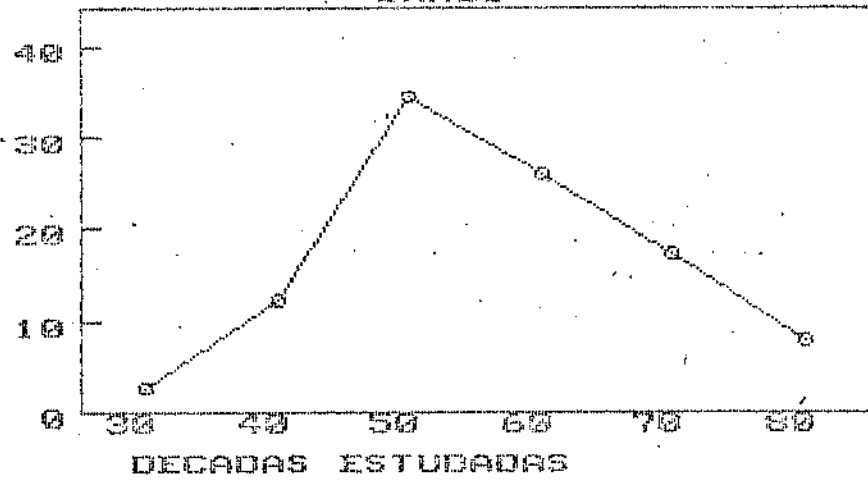
1. Década de 30 (1936/1939)
2. Década de 40 (1940/1949)
3. Década de 50 (1950/1959)
4. Década de 60 (1960/1969)
5. Década de 70 (1970/1979)
6. Década de 80 (1980/1986)

Aproximadamente 40% da produção de lotes ocorreu na década de 50. Observa-se um crescimento a partir de 40 que alcança apogeu em 50 para decrescer depois daí.

GRÁFICO 2

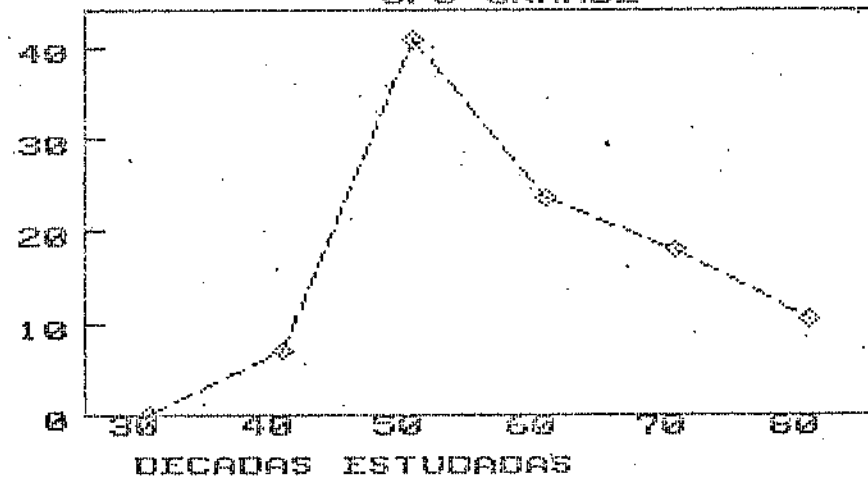
X 0-DC-ZN02HT

MEDIA DA PRODUÇÃO DE LOTES
BANCO



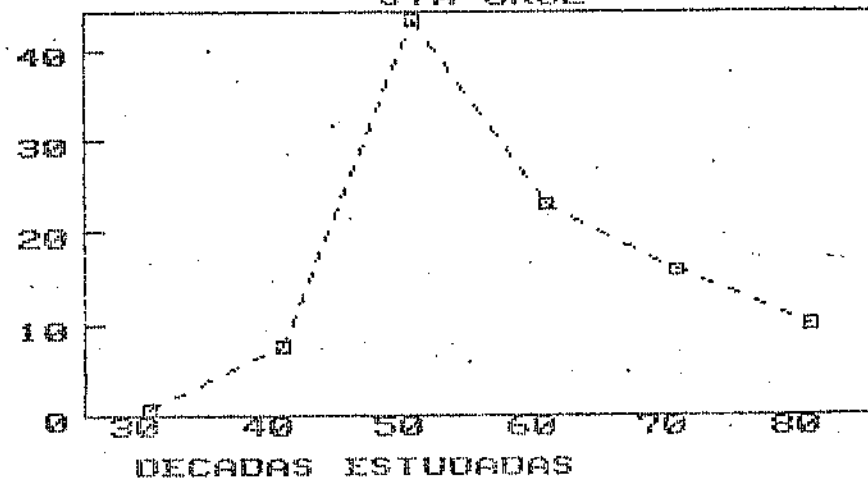
X 0-DC-ZN02HT

MEDIA DA PRODUÇÃO DE LOTES
CPO GRANDE



X 0-DC-ZN02HT

MEDIA DA PRODUÇÃO DE LOTES
STA CRUZ



Também a produção de lotes por loteamento modifica-se no tempo:

1. Década de 30: 153 lotes por loteamento
2. Década de 40: 278 lotes por loteamento
3. Década de 50: 501 lotes por loteamento
4. Década de 60: 364 lotes por loteamento
5. Década de 70: 180 lotes por loteamento
6. Década de 80: 215 lotes por loteamento

Há um crescimento do tamanho dos loteamentos até cinquenta, seguido de um decréscimo até 70 e novo crescimento em 80, que se observa também no tamanho médio dos lotes:

1. Década de 30: 397 m² por lote
2. Década de 40: 450 m² por lote
3. Década de 50: 350 m² por lote
4. Década de 60: 309 m² por lote
5. Década de 70: 249 m² por lote
6. Década de 80: 322 m² por lote

A reversão que se observa em 80 pode se dar pela entrada massiva da produção da CEHAB.

Verificamos nos PAL's da década de 30 e 40 a ocorrência de modificações (desmembramentos e remembramentos) posteriores de loteamentos. Muitos loteamentos posteriores eram parcelamento de lotes maiores produzidos anteriormente. Dos 58 loteamentos produzidos na década de 30 e 40, vinte sofreram novo parcelamento nas décadas seguintes. Os loteamentos de 70 e 80, por sua vez, são em grande parte modificações de projetos anteriores:

70: 18% da produção da década

80: 57% da produção da década

2. Produção por Década em Detalhe

2.1 - Até 40 a produção de lotes se dividiu equilibradamente entre Campo Grande e Bangu, sendo irrelevante a produção em Santa Cruz. Na década de 50 a produção de Santa Cruz se equipara à de Bangu, sendo a de Campo Grande maior que nas duas outras áreas, o que ocorre até hoje. A variação no tamanho de

lotes e loteamentos não é uniforme. A área média dos lotes em m²:

	40	50	60	70	80
Bangu:	413	316	215	294	321
Campo Grande:	456	327	372	224	347
Santa Cruz:	706	428	437	334	249

A variação do tamanho dos lotes é aproximadamente o mesmo em Bangu e Campo Grande, havendo um aumento em 80. Em Santa Cruz há uma queda contínua, atingindo em 80 aproximadamente 1/3 do tamanho da década de 40. Este fato deve-se atribuir às características particulares de Santa Cruz, relacionadas com uso agrícola do solo. Neste sentido, os lotes de 40 devem ter sido para uso agrícola.

2.2.- Além do tamanho dos lotes ser menor em Bangu, o tamanho dos loteamentos também era menor, indicando assim que mais área foi loteada em Campo Grande e Santa Cruz:

Bangu:	300 lotes por loteamento
Campo Grande:	320 lotes por loteamento
Santa Cruz:	457 lotes por loteamento

2.3 - Há um pico de produção em 50, tendo Campo Grande sempre produzido mais que as demais áreas. Observa-se a partir de então um contínuo decréscimo na produção de lotes em Campo Grande e Bangu (que se acentua em 80), havendo em contrapartida um incremento na produção de Santa Cruz. Este fato se deve à participação da CEHAB em 80, que produz em Santa Cruz mais de 50% dos lotes que produz na Zona Oeste toda.

	50	60	70	80
Bangu:	+ 182.4%	-24.7%	-33.7%	-53.2%
Campo Grande:	+ 477.2%	-42.3%	-23.4%	-42.5%
Santa Cruz:	+3142.2%	-73.1%	-68.3%	+121.3%

3. Loteamentos Regulares e Irregulares (Tabelas 2 e 3)

3.1 - O número de loteamentos regulares é maior que os irregulares: 80% e 20% do universo de trabalho, respectivamente.

Se considerarmos o número de lotes, a produção regular representa 57% da produção total de lotes. Isto se deve ao fato dos loteamentos regulares serem menores que os irregulares. Além disto, na década de 50, em Campo Grande, temos 31.564 lotes em 23 loteamentos irregulares, sendo que 2 deles são responsáveis por 23.153 lotes.

Os demais 21 loteamentos têm uma média de 400 lotes por loteamento.

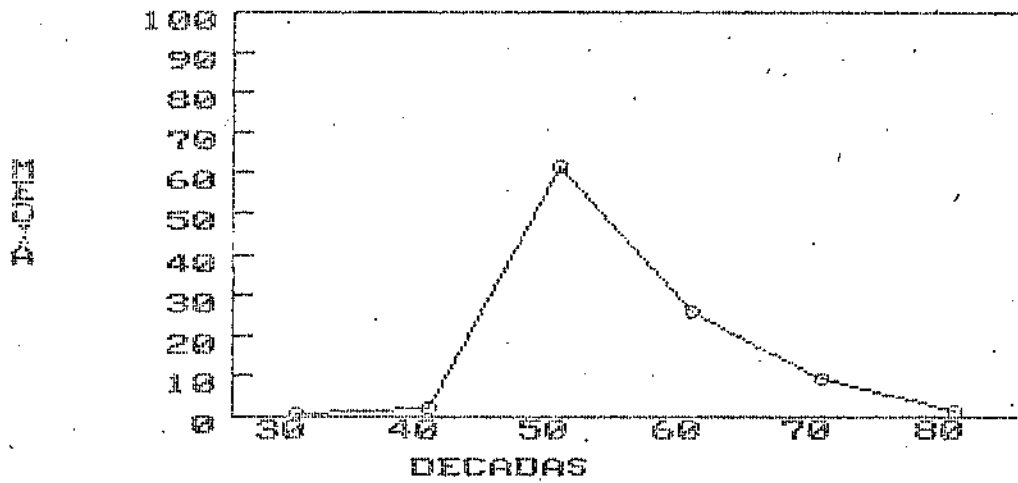
3.2 - Podemos dizer que a relação entre a produção regular e a irregular é diferenciada espacialmente. Em relação à produção total de lotes, temos que a produção em Bangu é quase toda regular (5.5% irregular), enquanto em Santa Cruz a produção é majoritariamente irregular (70.1% irregular). Em Campo Grande a produção regular e irregular se equiparam.

3.3 - A regularidade/irregularidade se diferenciam no tempo. Há um pico de irregularidade na produção total de lotes em 50 que decresce desde então:

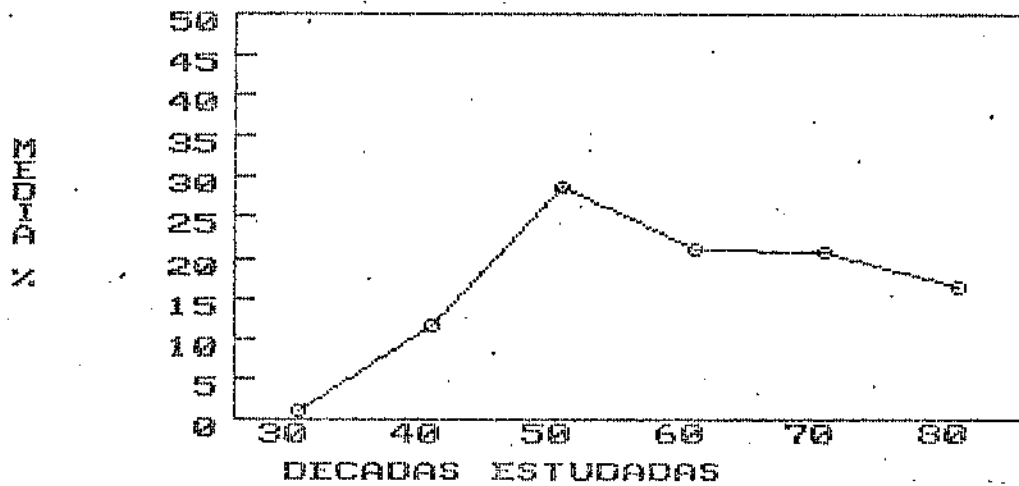
1. Década de 30: 75.6% regular
2. Década de 40: 89.1% regular
3. Década de 50: 38.3% regular
4. Década de 60: 52.1% regular
5. Década de 70: 75.0% regular
6. Década de 80: 94.6% regular

GRÁFICO 3

LOTES IRREGULARES (17.18.19 REGIONES)



LOTES REGULARES (17.18.19 REGIONES)



4. Loteamentos Particulares e de Empresas (Tabelas 4, 5, 6 e 7)

4.1 - Mais da metade dos loteamentos são particulares, entretanto a produção de lotes é promovida sobretudo por empresas, ficando os particulares com aproximadamente 40% da produção. A produção regular está presente até 80, quando praticamente desaparece da Zona Oeste.

30: 5,7% de particulares em relação à produção da década

40: 49,7% de particulares em relação à produção da década

50: 46,7% de particulares em relação à produção da década

60: 43,7% de particulares em relação à produção da década

70: 40,8% de particulares em relação à produção da década

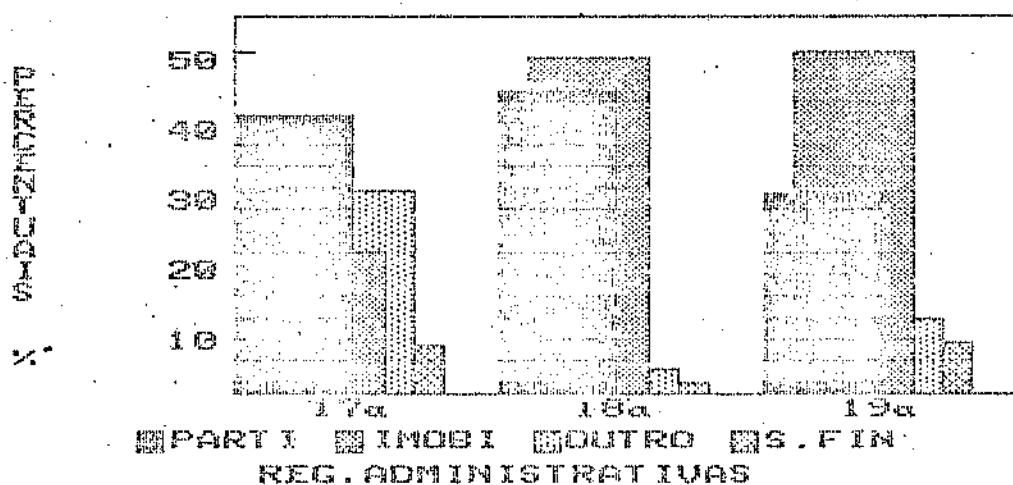
80: 4,8% de particulares em relação à produção da década

4.2 - Observa-se que 71,7% da produção não particular é promovida por empresas imobiliárias. Esse dado é importante pois presunhamos que a atuação da Cia. Progresso Industrial ("de outro ramo") caracterizava a produção empresarial. Se as empresas "de outros ramos" são responsáveis por 20,1% dos lotes produzidos, a Cia. Progresso Industrial participou desta produção com 30% dos lotes produzidos.

4.3 - A produção das empresas "de outros ramos" se dá privilegiadamente em Bangu, responsável por 61,9% deste tipo de produção.

GRÁFICO 4

PRODUÇÃO DE LOTES POR AGENTES



4.4 - A produção através do sistema financeiro e de instituições fora da produção imobiliária (como por exemplo Associação da Igreja Metodista, Caixa de Aposentadoria dos Ferroviários, etc) representa apenas 4,7% da produção total de lotes.

4.5 - Quanto à produção das empresas imobiliárias, observa-se que apenas uma (ECIA) tem uma presença significativa no mercado. As demais aparecem apenas pontualmente. Ela representa 6,6% da produção total de lotes.

5. A Produção Regular-Irregular face à Produção Particular-Empresas.

5.1 - Acreditávamos que as empresas fossem sobretudo responsáveis pela produção regular e que os particulares fossem, ao contrário responsáveis pela produção irregular. Tal não ocorre. A produção regular-irregular se distribui mais ou menos de forma homogênea no universo particular/empresas imobiliárias e de outros ramos.

5.2 - Pode-se no entanto afirmar que os grandes loteamentos (3.000 lotes) são sobretudo irregulares. Eles representam 22% da produção total e mais de 90% do total deles é irregular.

Produção irregular:

11.754 lotes	Campo Grande	1951	Cia. Santa Clara
11.399 lotes	Campo Grande	1953	Particular
6.500 lotes	Campo Grande	1964	Cia. Várzea do Carmo
4.583 lotes	Santa Cruz	1952	Cia. Territorial Palmeiras
3.535 lotes	Campo Grande	1961	Cia. Imobiliária Jardim N.S. Graças

Produção regular:

3.532 lotes	Santa Cruz	1954	OSA - Organização Territorial S.A.
-------------	------------	------	------------------------------------

6. A Lógica da Produção, segundo os Agentes

A fase seguinte do trabalho propunha-se a entender a lógica dos agentes da produção de lotes. Como não tínhamos informações suficientes sobre eles, mais precisamente sobre a frequência da atuação dos particulares, não foi possível fazer uma tipologia dos a-

gentes, como uma primeira etapa de aproximação do objeto de análise. Partimos do produto, para chegarmos aos tais agentes, fazendo então uma tipologia dos loteamentos.

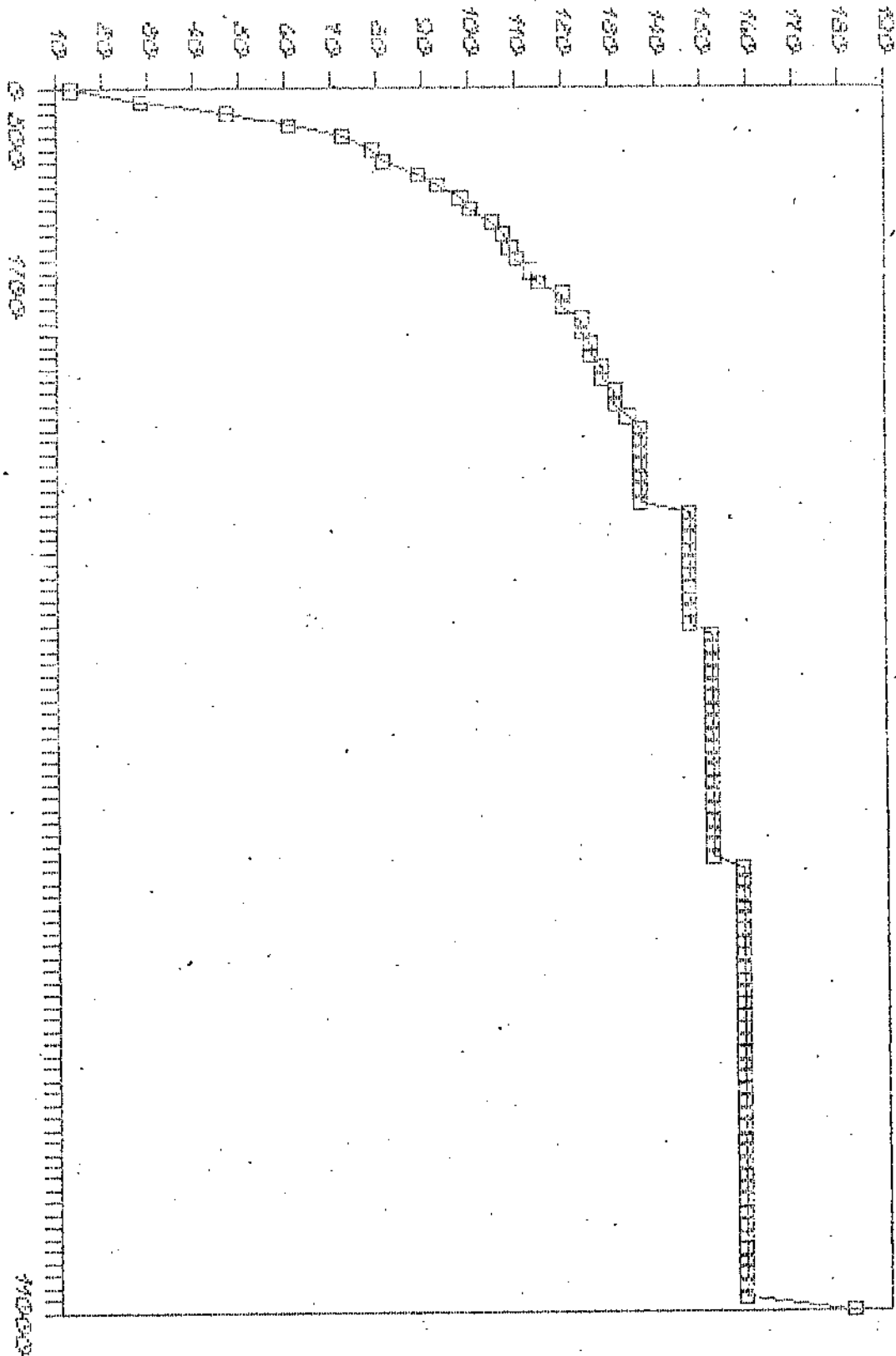
6.1 - Os procedimentos metodológicos foram os seguintes:

6.1.1 - Fizemos um histograma da produção de lotes por loteamentos, para todo o período 1936-86. Consideramos os loteamentos por tamanho: o menor sendo os de 0 a 100 lotes por loteamento, o seguinte de 100 a 200 lotes por loteamento, e assim por diante, sempre com intervalos de 100. Vimos assim a produção de cada um destes conjuntos de loteamentos. Como a curva produzida não ajudasse muito a construir "tipos" de loteamentos, somamos a produção de cada um dos segmentos considerados, com a produção do segmento seguinte, obtendo assim resultados acumulados.

GRÁFICO 5

*Produção de lotes
(Ramo-Contê)*

PRODUÇÃO ACUMULADA DE LOTES



Trabalho de Engenharia

6.1.2 - Observamos neste histograma que a curva tem quatro pontos de inflexão, que nos sugeriam quatro tipos de loteamentos:

- a. pequenos loteamentos (até 500 lotes por loteamento)
- b. médios loteamentos (de 500 a 1700 lotes por loteamento)
- c. grandes loteamentos (de 1700 a 11000 lotes por loteamento)
- d. muito grandes (acima de 11000 lotes por loteamento)

6.1.3 - Verificamos como cada um destes tipos participam da produção total em todo o período.

TIPOS (182.086)	LOTEAMENTOS (573)	LOTES
Pequeno (73.148)	87,7 % (508)	40,2 %
Médio (42.127)	8,4 % (48)	23,3 %
Grande (43.658)	2,6 % (15)	24,0 %
Muito Grande (23.153)	0,3 % (2)	12,7 %

Verifica-se que a maioria dos loteamentos são do tipo "pequeno". Considerando-se a produção de lotes por loteamento, observa-se que a maioria da produção é do tipo "pequeno".

6.14. - Verificamos a variação dos tipos em função à região, agentes e legalidade:

- Em Bangu, 51% da produção é do tipo pequeno
- Em Santa Cruz 52% da produção é do tipo grande
- Em Campo Grande 39% da produção é do tipo pequeno, ficando o restante dividido igualmente entre os tipos médio, grande e muito grande (20% cada).

Tipo "pequeno":

48% da produção é de particulares, sendo regular 69% desta produção.

35% da produção é de imobiliárias, sendo regular 83% desta produção.

11% da produção é de empresas de outros ramos, sendo regular 83% desta produção.

Tipo "médio" - a produção é distribuída mais equilibradamente entre os agentes:

34% da produção é de particulares, sendo regular 65% desta produção.

34% da produção é de imobiliárias, sendo regular 46% desta produção.

26% da produção é de empresas de outros ramos, sendo regular 94% desta produção.

Tipo "grande":

31% da produção é de particulares, sendo regular 65% desta produção.

58% da produção é de imobiliárias, sendo regular 32% desta produção.

7% da produção é de empresas de outros ramos, sendo regular 100% desta produção.

6.1.5 - Para efeito de entrevistas com os loteadores, optamos por trabalhar com a produção atual (décadas 70-80), sendo estes os de mais fácil acesso. Situando a produção 70-80 dentro da produção total de todas as décadas, verificamos que existem características diferenciadoras:

- A produção 70-80 representa 25,8% da produção de todo o período.

- Confrontando a produção de "tipo pequeno" de cada década com a produção global da mesma década, observamos que sua participação na produção é crescente:

Década de 50 : 23,0%

Década de 60 : 33,0%

Década de 70/80: 71,0%

- Tipo "pequeno":

45,8% da produção deste tipo ocorre neste período (70-80).

- Tipo "médio":

16,4% da produção deste tipo ocorre neste período (70-80).

- Tipo "grande":

14,8% da produção deste tipo ocorre apenas na década de 70 (inexistindo em 80).

6.1.6 - Para selecionar os agentes a serem entrevistados, fizemos uma série de cruzamentos que nos indicassem quais os empreendimentos (pequenos, médios e grandes) mais significativos em cada área (Bangú, Campo Grande e Santa Cruz), relevando os agentes (particulares, imobiliárias e outros) assim como a situação legal (regular, irregular). Observa-se o seguinte:

1. 22% de toda produção das décadas de 70 e 80 se situa em loteamentos do tipo pequeno-regular-produzido por imobiliárias - em Campo Grande.

2. Em Bangú a produção está dividida entre os 3 tipos de agentes. Em Campo Grande e Santa Cruz, grande parte da produção se deve à atuação de imobiliárias (65%), sendo as empresas de outro ramo pouco significativas.

2. Bangú e Campo Grande apresentam uma produção essencialmente regular, sendo que em Bangú ela é ainda mais acentuada. A percentagem de lotes regulares é maior entre as imobiliárias.

102 - Companhia Imobiliária Industrial e Construtora S.A.

É criada em 1940 com um capital de 500 contos de reis, tendo como maiores acionistas os industriais poloneses Roman Anton Przemorsky e Henrik Spitsman, com 120 ações cada de um total de 250.

Um ano depois de criada, a Companhia incorpora dois edifícios em Copacabana e pretendem comprar terreno a rua Marques de Abrantes 31.

Em 1943 entram para a sociedade o industrial francês Georges Renel Blum e o comerciante Henrik Landsberg, aumentando o capital para 1 milhão de cruzeiros.

Em 1944 mudam a denominação para Companhia de Investimentos Industrial e Construtora (CIIC), elevando o capital para 10 milhões de cruzeiros, com a incorporação de imóvel a Estrada da Gávea 142, como subscrição de 1000 ações da Companhia Imobiliária e Comercial Gávea Parque.

Em 1945 mudam novamente a denominação para Companhia de Importações Industrial e Construtora (CIIC), incluindo entre os objetivos a importação de venda de artigos estrangeiros.

Em 1949 os objetivos passam a incluir a exploração e comercialização de jazidas de manganês ou qualquer outro minério, além do comércio e fabricação de produtos metalúrgicos.

Em 1953 a Prefeitura aprovou dois loteamentos para a Companhia: uma na Av. Cesário de Mello na Região Campo Grande-Santa Cruz, com 180 lotes e mais de 5700 m²; o outro na Rua Piraquara em Realengo, com 84 lotes e mais de 19000m².

Em 1959 com um capital de 70 milhões de cruzeiros, a empresa é controlada por um novo grupo de acionistas em que se destacam Otacílio e José Piedade Gonçalves (de São Paulo) e André Francisco Spitzman Jordan.

103 - Banco Comercial da Capital da República.

É constituído em 1943 com objetivos puramente bancários. por um grande grupo de acionistas liderados pelo advogado de Belo Horizonte, Newton Andrade; pelo proprietário do Rio de Janeiro, Mauro Ramos e pelo comerciante, também do Rio, José Paixão.

Drault Ernany Mello e Silva, membro do Conselho Fiscal, é ligado na mesma época ao Banco do Distrito Federal, à Re-

creio dos Bandeirantes Imobiliária e mais tarde a Companhia Litorânea de Imóveis, com
forme já foi visto.

Em 1960, o Banco Comercial se transforma no Banco Econômico do Rio de
Janeiro S.A.

Em 1953, a Prefeitura aprova através do PAL 18382 2 PAG 38, a abertura
de ruas com 430 lotes na Av. Cesário de Mello, Campo Grande em nome do Banco Comer
cial da Capital da República.

104 - Companhia Imobiliária Expansão e Melhoramentos do Distrito Federal.

É formada em 1943 com um capital de 2 milhões de cruzeiros e um total
de 10000 ações. Os maiores acionistas são o industrial Antonio Martigan Seabra e os
engenheiros Harold Cecil Poland (1500 ações), Alim Pedro (1000 ações) e Carlos do Re
go Raposo (1000 ações).

Antônio L. Seabra a partir de 1937 participava como acionista de uma
industria textil a Santa Heloisa e de um banco, o Brasileiro de Crédito. Alim Pedro,
também em 1943 formava a Companhia Imobiliária Bangu (nº 84 deste relatório).

Em 1951, a Prefeitura aprova o loteamento da Expansão e Melhoramentos,
perto de Bangú, na estrada Cancela Preta com a Av. Brasil e estrada da Água Branca.
São apenas 13140 m2 com 55 lotes.

Em 1957 muda a denominação para Companhia de Expansão e Melhoramentos
do Distrito Federal (Agro-industrial), objetivando a exploração de pedreiras, ola
rias, areais, atividades agrícolas e de criação podendo desmembrar nas áreas ou pro
priedades para outros fins. Nesta ocasião o capital era de 5 milhões de cruzeiros e
os maiores acionistas a Companhia Metropolitana de Construções, Themistócles Vivac
qua e o anterior Carlos do Rego Raposo.

Relamente parece que a retirada do termo Imobiliária cedeu lugar ao
campo agro-industrial porque a empresa pretende na época transformar uma área denomi
nada Pedregoso em Campo Grande, nas proximidades da Av. Brasil. Em pastagens para
criação de gado leiteiro, além de instalar plarias e pedreiras em outras proprieda
des.

Mas um ano depois, em 1958, a Prefeitura aprova o loteamento da fazen
da do Pedregoso, na estrada do Pedregoso, uma enorme área de mais de 1.700.000 m2, com
um total de 3981 lotes.

A partir de 1960 voltam a lista de acionistas Alim Pedro e Haroldo e
Reginaldo Poland. Finalmente em 1975 a agro industrial e extinta e incorporada à Cia
Progresso do Estado Guanabara (COPEG).

105 - Companhia Imobiliária Gurinhem S.A.

É criada em 1944 com um capital de 4 milhões de cruzeiros tendo como
maiores acionistas os industriais Virginio e Manuel Veloso Borges, e o advogado Os
waldo Trigeiro de Albuquerque Mello, ~~de 1.322~~ s,

Histórico de as empresas loteadoras que atuaram na zona oeste do Rio de Janeiro.

101 - Companhia Parque Varzea do Carmo S.A.

É formada em 1918 com um capital de 500 contos de reis, tendo como o maior acionista o Banco Portugues do Brasil, com 50% - 500 ações - do total de 1000.

Quem assinava por procuração do Banco era o Sr. Antonio de Almeida Braga, e o presidente do Banco era o Sr. Visconde de Moraes. Como se sabe por relatório anterior, o Visconde de Moraes e o Banco Portugues do Brasil estão estreitamente ligados a diversas empresas loteadoras na região suburbana do Rio, na mesma época: Anos 10/para 20.

Apesar da sede no Rio de Janeiro, o principal loteamento é o parque Varzea do Carmo, na cidade de São Paulo, onde a firma possui filial.

Entre os diversos objetivos da Companhia, está a administração de seções ou carteiras, que pelos princípios de cooperação e de associação, financiem, com ou sem juros, mediante garantia hipotecária, a aquisição, a construção e reforma de prédios, bem como o empréstimo sobre prédios já construídos, em qualquer cidade do país. No entanto parece que o sistema não foi logo implantado, pois somente em 1932, é que a Companhia cria definitivamente as carteiras e suas operações, nos moldes das Caixas Construtoras (Building Societies) existentes fora do Brasil.

Em 1934 o capital é aumentado para 2 mil contos de reis, devido ao lançamento da Carteira de Crédito Real, destinada a realizar operações hipotecárias, com a emissão de letras hipotecárias.

Em 1935 é expedida carta patente para que possa funcionar como sociedade de economia coletiva.

Em 1934 os dois maiores acionistas são Antonio de Almeida Braga (por si e não mais pelo Banco Portugues), e Carlos Frederico Costa, que perfazem 3000 ações do total de 4000.

Em 1946 a Companhia adquiria terras em Vila Merity, Duque de Caxias, onde investiu em melhoramentos para venda em lotes. Somente no ano seguinte é que o capital é aumentado para 3 milhões e a seguir 4 milhões de cruzeiros.

A partir de 1955 aparece como acionista Antonio Carlos de Almeida Braga e em 1963 João Carlos de Almeida Braga. Mas em 1963 a maior acionista é a firma COTERURB - Companhia de Terraplanagens e Urbanizações, representada pelo mesmo J.C. de Almeida Braga e João Carlos Assis Magalhães. A COTERURB possui 27000 ações do total de 40000.

A partir de 1970 aparece como acionista Gustavo Adolfo de Castro Magalhães, que no final da década já possui a maioria de 199998 ações num total de 2000000.

Em 1979 reforma os objetivos sociais originais, retirando especialmente o que se referia ao Parque Várzea do Carmo, hoje um bairro consolidado em São Paulo.

Sabe-se que a Companhia vendeu 3301 lotes, nos 992000 m² do loteamento Vilar Carioca, em Inhoaiba, Campo Grande.

Finalmente em 1982 a empresa é incorporada pela Empreendimentos Imobiliários Geeme.

98 - Companhia Litorânea de Imóveis S.A.

É formada em 1966, por transformação do Banco do Distrito Federal. Este por sua vez foi fundado em 1937, por transformação de um outro banco: o Federal de Crédito Popular e Agrícola do Brasil, criado em 1919.

O Banco do Distrito Federal tinha na sua constituição, como maiores acionistas, Plácido de Melo, Paulo Rodrigues Alves e Drault Ernanny de Mello e Silva. Em 1961 entra em processo de liquidação, encontrando-se entre seus acionistas a Recreio dos Bandeirantes Imobiliária S.A., vista anteriormente. Finalmente em 1966, o estado de liquidação transforma-se em alteração da denominação e do objeto social.

A Companhia Litorânea de Imóveis só apresenta dados concretos dois anos depois de formada, em 1968. O capital é de 1 milhão de cruzeiros novos, e o maior acionista é o médico Drault Ernanny de Mello e Silva com 86308 ações, de um total de 127394. São participantes menores outros membros da família Mello e Silva, e a firma Dermesil S.A. Comércio Administração e Participações.

É propriedade da empresa o loteamento resultante do PA 34291, de 1977 no Centro Sernambetiba, Recreio dos Bandeirantes.

Finalmente em 1984, o último aumento de capital apresentado é de 1 bilhão e 700 milhões de cruzeiros, para fazer face a investimentos no Centro Sernambetiba.

99 - Imobiliária Curicica Ltda

É criada em 1956, com um capital de 8 milhões de cruzeiros, como filial de uma empresa de Santos, S.P. A sede é na

Estrada dos Bandeirantes, Jacarepaguá.

Do total de 8000 cotas, Rui de Melo e Faro possui 50%. Os demais são membros da mesma família Melo e Faro, e outros. No entanto todos têm um ponto em comum: origem em Santos e São Paulo.

A documentação termina na criação da Imobiliária em 1956.

100 - Desenvolvimento Engenharia Ltda

É constituída em 1968, como filial da firma Desenvolvimento e Representação Ltda, de Belo Horizonte, M.G. O capital é de 485 milhões de cruzeiros e os objetivos sociais são os mesmos da matriz de Belo Horizonte, isto é, todo tipo de negócio e atividade em todos os campos, incluindo compra, venda e administração de imóveis.

Em 1970 é apresentada pela primeira vez a lista de cotistas: o advogado Mucio Athayde com 183240 cotas num total de 220000; Stael Maria Athayde e a Construtora Japuran S.A.

É em 1970 que são acrescentados objetivos próprios da firma carioca: serviços de engenharia e promoção, construção, e administração de hotéis de turismo e similares.

Em 1984, a Desenvolvimento sofre dois processos de cobrança de dívida: Mandato de Penhora sobre o Direito de Propriedade do Nome.

milhões de cruzeiros, com um total de 217 milhões de ações, das quais 216 milhões e 900 mil com o casal Oei.

Finalmente no início de 1986, o capital já pulou para mais de 31 bilhões de cruzeiros, e pode-se relacionar entre as propriedades da Empresa, estoques de terrenos na Barra da Tijuca e diversos, casas em Santa Mônica, apartamentos nos condomínios Novo Leblon, Nova Ipanema, Centro Empresarial da Barra, Casa shopping e outros.

São sociedades controladas e coligadas: Rio de Janeiro Raquete e Mar Ltda, Mineração Comércio e Indústria Marapendi S.A., Cia Desenvolvimento Nova Olinda, Perspesca Exportação e Importação Ltda, Samie S.A. Máquinas para Indústrias Alimentícias, Telsist Indústria Eletrônica Ltda, Sandraga Ltda, e Plarcon Eng. S.A.

97 - Recreio dos Bandeirantes Imobiliária S.A.

É constituída em 1943 com um capital de 1 milhão e 200 mil cruzeiros, tendo como maiores acionistas o oficial da reserva Antonio Zenóbio da Costa com 250 ações, e o comerciante Salvador Mandaro Filho com 150 ações, do total de 1200.

Entre os demais 8 acionistas, comerciantes, advogados, e os banqueiros Leon Camille Legay e Draught Ernanny de Mello e Silva, do Banco do Distrito Federal. Este banco se tornou o maior acionista da Recreio dos Bandeirantes em 1960 e transformou-se na Companhia Litoranea de Imóveis em 1966, conforme será visto adiante.

Os incorporadores Antônio Zanóbio da Costa, Salvador Mandaro Filho e ainda Julio Luiz de Gouveia Rego adquirem no Recreio dos Bandeirantes todas as posses e obrigações do inventário de Joseph Wesley Finch. Estas propriedades foram as que

deram origem a Predial Bandeirantes (nº 93) em 1934, conforme já visto.

Em 1949 os acionistas David Thomas Morley e Theophilo Azevedo Pacheco Leão mostram-se satisfeitos com os projetos da Prefeitura que irão beneficiar as terras da empresa: ligação Pontal de Sernambetiba - Barra, Recreio dos Bandeirantes - Barra de Guaratiba, e Pontal de Sernambetiba - km 18 da Estrada dos Bandeirantes.

Em 1960 os terrenos ainda vagos nas glebas A, B, e o novo loteamento na gleba C são vendidos pelo Consórcio Brasileiro de Imóveis. Esta gleba C foi aprovada pelo PA 22898 de 1960, na Av. Sernambetiba.

É em 1960, que se refaz todo o quadro acionário, tornando-o Banco do Distrito Federal o participante quase absoluto, com 19958 ações, do total de 20000. Com pequeno número de ações, Drault Ernanny de Mello e Silva, acionista também do Banco.

Em 1963, o capital está em 300 milhões de cruzeiros, e o Banco do Distrito Federal que já se encontrava em processo de liquidação continuava com a maioria das ações.

Em 1966 são vendidos os lotes remanescentes da gleba Finch, através da Sociedade Costa Sul Imóveis S.A.

E também em 1966, a Companhia Litorânea de Imóveis, sucessora do Banco do Distrito Federal torna-se a maior acionista, com a mesma proporção em maioria do antigo banco: 459935 ações em 460000, e capital de 460 milhões de cruzeiros.

Finalmente o último capital apresentado é de quase 15 bilhões de cruzeiros em 1984.

Finalmente em 1986 o capital está em mais de 237 milhões de cruzados continuando a quase totalidade das ações com o Sr. Carlos Fernando de Carvalho.

96 - Empresa Saneadora Territorial Agrícola S.A. - ESTA

É criada em 1936 com um capital de 400 contos de reis, tendo apenas 8 acionistas com 10 ações cada um.

São incorporadores da Empresa, Cyro Cavalcanti Pereira e Cicero da Silva Araújo, com a décima parte do capital.

Aurélío Augusto Rocha possui um contrato de opção para compra de terras em Camorim, Vargem Grande e Vargem Pequena, de propriedade do Banco de Crédito Móvel, em liquidação amigável. Esta opção de compra foi transferida pelo acionista Aurélío A. Rocha para a ESTA, por 320 contos de reis.

Em 1940 o capital é aumentado para adquirir novas terras e, entra um novo grupo de acionistas. O capital passa para 800 contos de reis; as novas terras a adquirir são uma área na faixa de areia, que necessita de saneamento e plantações, que valorizariam a propriedade. Na realidade não ficou esclarecido qual "faixa de areia" seria adquirida, nem se realmente o foi.

Os novos acionistas são o industrial Francis Walter Hime com 40 ações, o industrial Luiz Ribeiro Pinto, o advogado Francisco Eulálio Nascimento e Silva Filho, e outros da família Ribeiro Pinto, totalizando 160 ações.

Um ano depois, em 1941, os acionistas pedem "mais inversão de capital nos terrenos adquiridos pela Empresa ao Banco de Crédito Móvel, colaborando assim com os poderes públicos para o saneamento e desenvolvimento econômico da região"... Como os ter

renos do Banco foram os primeiros comprados, em 1936, nada tem a ver com os da faixa de areia que se propunha adquirir em 1940.

Em 1953, com o capital em cerca de 1 milhão e 600 mil cruzeiros e um total de 320 ações, os acionistas são diversos membros das famílias Hime, Queiroz Lacerda de Menezes, e Pinto. A maior participação no entanto está com o casal Mirandolina Queiroz Borges de Leão e Sebastião Borges de Leão, com 35 ações cada um. Reaparece aqui Holophernes Castro com apenas 10 ações, ligado a Predial Bandeirantes (nº 93) desde 1934.

Mas a partir de 1955 entra um novo personagem que irá controlar e dirigir a ESTA até a atualidade: o comerciante britânico de Singapura, Tjong Hiong Oei, com 286 cotas do total de 317. Em segundo lugar com apenas 24 ações, a Sra. Tien Nio Oei, de Samarang, Indonésia. Tjong H. Oei propõe novos estatutos que dinamizem a Empresa, mas mantem o capital.

O capital só será aumentado em 1965, quando chega a 70 milhões de cruzeiros, aumento todo integralizado pelo casal Oei.

São os seguintes os PA que regularizaram ruas e loteamentos da ESTA:

PA 5596 (não é todo loteável por causa das áreas de reservas florestais)

PA 21931

PA 22664

PA 24338

PA 24935

Em 1965 a Empresa projetou um departamento agro-pastoril para estudar a recuperação em bases comerciais, das terras com elevado índice de acidez.

No final da década de 70, o capital está em 217 mi

Paulo Rio Grande, representada por seu presidente José Sabóia Viriato de Medeiros (2665 ações); o proprietário Luiz Tavares Alves Pereira (1210 ações) e o industrial italiano, de São Paulo, Comendador Arturo Odescalchi (1125 ações). Os tres incorporadores somam 5000 ações de um total de 6000, representadas por glebos de terras na Fazenda da Restinga, da Tijuca, ou Jacarepaguá.

A documentação da Barra da Tijuca S.A. quando da sua formação é bastante pormenorizada no histórico das propriedades, como que prevendo qualquer contestação futura. Diziam os acionistas em 1936: "Temos nítida impressão que os títulos e documentos de propriedade da Fazenda..., hoje em condomínio, são perfeitos, líquidos, e não podem sofrer qualquer contestação fundada...

A história dos proprietários da região inicia-se no século XVII com o primeiro Visconde de Asseca e o Mosteiro de São Bento, até chegar à família Serpa Pinto no século XIX. Antonio Serpa Pinto na mesma época que investiu na Barra da Tijuca, possuía sobrados e quartos para alugar em ruas do Centro da cidade. Em 1925 os herdeiros de Serpa Pinto vendem 2/3 do imóvel ao Comendador Odescalchi e ao Dr. Luiz T.A. Pereira. Em 1926, a terça parte remanescente é vendida ao Dr. Carlos Kiehl, que por sua vez a revende em 1932 para E.F. São Paulo Rio Grande.

Com o capital inicial de 1200 contos de reis, as 5000 ações dos tres incorporadores correspondem ao valor de 1000 contos de reis, das tres glebas a eles pertencentes na Barra da Tijuca.

O mais famoso loteamento remanescente das propriedades da empresa é o Jardim Oceânico, hoje um bairro da Barra da Tijuca.

Aparentemente o grupo inicial está fora da empresa já dois anos depois. Em 1938 o maior acionista e presidente é o engenheiro Euvaldo Lodi, com 4000 ações do total de 6000. O capital permanece o mesmo de 1936.

Em 1941 muda a denominação incluindo o campo de ação da firma: Barra da Tijuca Imobiliária S.A.

Somente em 1956 é aumentado o capital, para 15 milhões de cruzeiros, porque a Companhia vinha sendo financiada pelo recém falecido diretor-presidente Euvaldo Lodi, e necessitava de maiores recursos financeiros para a compra da Fazenda Ipiranga em Jaguariuna (?), assim como obras no Jardim Oceânico.

A partir daí são também acionistas, além do espólio de Euvaldo Lodi, a viúva Alvarina de Castro Oliveira Lodi e Mucio Euvaldo Lodi.

No final de 1975, com o capital de 680 mil cruzeiros, a totalidade das ações passam para um novo grupo cuja maioria das ações ficam com Carlos Fernando de Carvalho, diretor da Carvalho Hosken S.A. Engenharia e Construção, constituída em 1962. O industrial Carlos F. de Carvalho passa controlar 679400 ações de um total de 680000.

Os novos acionistas se propunham a lançar na época, um empreendimento na área da gleba F, conhecida como "Saquinho"-Barra da Tijuca.

Em 1976 o capital é aumentado para mais de 650 milhões de cruzeiros, incorporando-se e extinguindo-se a Companhia Imobiliária Progresso da Barra, pertencente ao mesmo grupo.

Em 1978 o capital ultrapassa 1 bilhão de cruzeiros e em 1983 atinge quase 10 bilhões.

adquiridas pelos incorporadores da Recreio dos Bandeirantes Imobiliária (nº 97) em 1943.

94 - Imobiliária Tijucamar S.A.

É constituído em 1934 com um capital de 200 contos de reis, tendo como maior acionista o advogado Eugenio Lefèvre Junior com 1760 ações, do total de 2000. Destacam-se os também advogados José Eugênio Branco Lefèvre com 100 ações, e Benedito de Andrade Campos com 50 ações. Também com 50 ações fica Frederico de Azevedo Antunes.

Além dos objetivos especificamente imobiliários é interessante anotar um que demonstra a pretensão da Tijucamar em relação ao aproveitamento turístico de uma área de praias: "montar e explorar por conta própria, ou associada com terceiros, hotéis balneários, cassinos, e locais para esportes e diversões". Pretensão, aliás, bem característica de outras firmas criadas no final do século XIX, em relação a Copacabana, Leblon e Gávea.

A Tijucamar é incorporada por Eugenio Lefèvre Junior como em título de opção para aquisição de uma área de 600 mil m² de terrenos na Fazenda da Restinga, Barra da Tijuca, Freguesia de Jacarepaguá, comprados aos herdeiros do Dr. Gabriel Penteado.

A palavra "imobiliária" só é anexada ao nome "Tijucamar" em 1941, para que os objetivos possam incluir urbanização, obras e melhoramentos, e outras iniciativas de valorização. Os objetivos de exploração turística deixam de existir.

O logotipo da empresa mostrando no mapa da cidade, a localização da Barra e do Tijucamar era acompanhado por frases

típicas da época: "O jardim balneário da praia da Tijuca" e "A mais linda praia na mais linda cidade do mundo".

Em 1944 voltam a modificar os objetivos da Companhia para que se pudesse expressar a realidade verdadeira e única: "lotear e vender a vista ou a prazo os terrenos de sua propriedade do bairro Tijuamar e Fazenda da Restinga... fazendo as obras necessárias".

Logo em 1947, voltam a adotar os objetivos originais, de 1934, e ajustam o capital para 200 mil cruzeiros. Portanto em mais de 10 anos, não ocorreu nenhum aumento do capital. No entanto era visível nessa época obras de urbanização e arruamentos no bairro Tijuamar e outras glebas. Uma das ruas abertas recebe o nome oficial de Itatupan.

Em 1950 a Imobiliária Tijuamar passa a incluir nos objetivos da Companhia, itens aparentemente díspares: exploração agrícola ou industrial de seus imóveis, assim como o comércio de seus produtos; loteamentos; por outro lado a incorporação de edifícios sob o regime de condomínio e a administração predial.

Em 1953 o capital é aumentado para 200 milhões de cruzeiros sendo os principais acionistas, o corretor de imóveis Antonio Saad, o também corretor Décio Geraldo Branco Lefèvre, o economista Eugenio Lefèvre Neto, e o proprietário Godofredo da Cunha Ribas.

Em 1959 é decretada a falência da Imobiliária Tijuamar S.A.

95 - Barra da Tijuca Imobiliária S.A.

É formada em 1936 com um capital de 1200 contos de reis, tendo como maiores acionistas: A Estrada de Ferro São Pau

firma Conlar S.A. Imobiliária. Com um capital de mais de 6 milhões de cruzeiros, o presidente da Nova York é o administrador Eduardo Jorge Purcell.

Ainda em 1972 renunciaram a diretoria e o conselho fiscal, e a acionista majoritária Lume S.A., representada pelo Sr. Lynaldo Alfredo Uchôa de Medeiros propõe a reforma dos estatutos para adequar uma nova estrutura.

Aqui, a Nova York, controlada pelo grupo Lume, se liga a anterior CONTAL (nº 91), que desde 1969 já era controlada pelo Sr. Lynaldo Uchôa de Medeiros.

Em 1973, a Nova York está com filiais em Recife, São Paulo e Brasília, pretendendo ainda abrir outras em Salvador e Campinas. O capital é de mais de 12 milhões de cruzeiros, e o diretor-presidente é o corretor Santos Bahdur.

Em 1974 os diversos diretores são representantes das diversas empresas interligadas com a Nova York:

- Geraldo L.F. da Motta e Bené Waissman, pela Conorde Empreendimentos S.A., constituída em 1972.

- Boanerges Pessoa Emerenciano e Manoel Correa Simões, pela Contal Projetos, Engenharia, Construções S.A., constituída em 1971. Aparentemente esta Contal seria sucessora da Contal Construtora Continental (anterior do relatório, nº 91), cuja documentação terminou em 1970.

- Antonio Carlos Uchôa de Medeiros, pela Lume S.A. Administração e Participação, constituída em 1971.

- Eduardo Jorge Purcell, pela Conlume Administração Serviços e Processamento de Dados S.A., constituída em 1971.

Em 1975, ocorre pela primeira vez desde as grandes mudanças estruturais uma lista de acionistas em que do total de

12101400 ações, Antonio Carlos Uchôa de Medeiros só não é pro
prietário de 100 ações, que ficaram com Luiz Henrique Cavalcan
ti Wanderley.

A partir de 1976 é decretada pelo Banco Central a li
quidação da empresa. Em 1984 o Banco Central arquiva o inquéri
to, e portanto levanta a indisponibilidade que gravava os bens
dos ex administradores da Imobiliária Nova York: Antonio Carlos
Uchôa de Medeiros e Yves Hartman Spencer Netto Junior.

Histórico das empresas ligadas a Baixada de Jacarepaguã e
Barra da Tijuca.

93 - Predial Bandeirantes S.A.

É criada em 1934 com um capital de 500 contos de reis,
tendo como maior acionista o cidadão norte americano J.W. Finch,
que possui 2000 ações de um total de 2470. Destacam-se Amanda
B. Finch com 230 ações, Holophernes Castro com 100 ações e Ru
bens Nunes da Rocha com 100 ações.

É interessante anotar que o objetivo único da Bandei
rantes foi o financiamento de imóveis pelo sistema cooperativis
ta.

Finch incorporou a sociedade com terrenos em sete qua
dras do Recreio dos Bandeirantes, freguesia de Guaratiba, totali
zando 79627 m².

Com a morte de Finch logo após criar a empresa, em
1935, a viúva Amanda Bush Finch fica com 1030 ações e Holophernes
Castro com 1400 ações.

A documentação da Predial Bandeirantes termina um ano
depois de criada, mas sabe-se que propriedades no Recreio foram

91 - Companhia Construtora Continental Ltda - CONTAL

É constituído em 1933 com um capital de 20 contos de reis, tendo como cotistas o engenheiro alemão Arnold Brune com 80 cotas, a capitalista brasileira Olga Rodrigues Motta com 80 cotas, e o também engenheiro alemão Walter Vogt com 40 cotas, totalizando 200.

Em 1936 com o capital em 300 contos de reis, a sociedade fica dividida entre apenas Olga R. Motta com 290 cotas, e o comerciante Caio Motta com 10 cotas. Em 1942 a maior participação fica com Caio Motta.

Somente quase 30 anos depois, em 1969, a documentação da CONTAL apresenta alteração do quadro de cotistas, quando entra a família Uchôa de Medeiros, de Recife. O incorporador Linaldo Uchôa de Medeiros fica com a maioria de 80000 cotas, e o também incorporador Antonio Carlos Uchôa de Medeiros com 10000 cotas. O arquiteto Jean Kubler tem 9725 cotas e o advogado Joaquim Rocha dos Santos tem 275 cotas.

Finalmente em 1970 o capital aumenta de 1 milhão e 500 mil cruzeiros para 10 milhões de cruzeiros, através da incorporação de 39 apartamentos de um edifício em Recife. A CONTAL cria uma filial em Recife.

92 - Imobiliária Nova York S.A.

É formada em 1957 com um capital de 2 milhões de cruzeiros, tendo como maiores acionistas os comerciantes Alfredo

Simões Nobre e Jairo Sousa de Oliveira, e o advogado José Silvio de Magalhães, com 664 ações cada, do total de 2000.

Ainda em 1957 sai o diretor-presidente Alfredo S. Nobre e entram vários outros acionistas, sendo vários da família Magalhães.

Em 1960 o capital é de 15 milhões de cruzeiros devido a empreendimentos confiados a Sociedade e grande número de pessoas que desejam participar no capital. Ao todo são mais de 55 acionistas, totalizando 15000 ações. A maioria está com José Silvio de Magalhães que ficou com 7615 ações. Os demais tem pequena participação, de 500 ações para baixo.

Em 1967 sobe de 97 milhões para quase 290 mil cruzeiros novos, distribuindo-se as ações entre apenas 4 pessoas: José Silvio (maioria), Paulo e Mauro Henrique de Magalhães, além de Carlos Frederico Werneck Lacerda.

Carlos Lacerda preside na época a Comércio e Administração Novo Rio Ltda, grupo financeiro que associou seus negócios com a Nova York.

Em 1971 abre filial em Recife, a Diretoria e o Conselho fiscal renunciam e a acionista Lume S.A. Administração, Participação, representada pelo Sr. Arnaldo Galperin, propõe a reforma dos estatutos. Dois terços do capital estão com José Silvio Magalhães e a Lume S.A.

A Financilar Lume - Companhia de Crédito Imobiliário é filiada da Nova York.

Em 1972, José Silvio Magalhães está fora da empresa, que passa a ser controlada pela Lume S.A. Participação Administração que detém 98% das ações, sendo incorporada à Sociedade, a

- PA 32065 na Estrada do Joá 256 e denominado Jardim Pedra Bonita
- Vila Lindolfo Collor, em Comendador Soares, Nova Iguassú.

89 - Construtora Zein S.A.

É formada em 1971 por transformação da Zein Comercio e Industria S.A., que vinha de 1960. Esta, apesar da denominação, já tinha os objetivos quase todos ligados ao campo imobiliário. O capital da nova construtora é de 2 milhões e 500 mil cruzeiros, sendo acionista quase absoluto o comerciante Ahmad Moukhtar Zein.

Em 1974, se torna grande acionista a firma S.A.Trianon Comércio e Indústria, que acaba por se fundir à Construtora em 1975, organizando-se a Zein S.A. Comercio e Construções. Os objetivos continuam os mesmos, e o capital é de mais de 60 milhões de cruzeiros. Ahmad M. Zein continua com a maioria das ações.

Quando do processo de fusão pôde-se levantar a relação de imóveis da Trianon e da Zein, destacando-se dos 8 imóveis da Trianon, os seguintes: terreno nos fundos da Av.Princesa Isabel 300; praia de Botafogo, 490; Av. Rio Branco, 181, adquirido em 1936.

Dos 15 imóveis da Zein, destacam-se os seguintes; rua Jardim Botânico 245, esquina com rua General Tasso Fragoso; Av. Rio Branco, 183 (11 pavimentos), adquirido em 1974; ed. Henry Ford na rua Senador Dantas, 71.

O último documento, de 1984, apresenta um capital de mais de 6 bilhões e 300 milhões de cruzeiros.

90 - Imobiliária Gávea Pequena Ltda

É criada em 1972 com um capital de 900 mil cruzeiros, tendo como maiores cotistas o engenheiro Roberto de Oliveira Campos Junior e Patricia de Oliveira Campos, com 445500 cotas cada um, do total de 900000.

O casal incorpora a firma com terreno de lote 12 do PA 19479, situado na rua Comendador Gervásio Seabra, próximo a estrada da Pedra Bonita, na Gávea.

Em 1974 entra para a Sociedade a Caman Imobiliária e Construtora Ltda, de São Paulo, que já tem ligações com Roberto Campos Junior. A Caman com mais de 1 milhão e meio de cotas é a maior participante. Um ano depois Roberto Junior volta a ter a maior participação, com a Caman em segundo lugar, continuando Patricia Oliveira Campos com o mesmo número de cotas, quando da criação da empresa.

Em 1978, retira-se a cotista Caman Imobiliária e Construtora, entrando com o mesmo número de cotas, o banqueiro Roberto de Oliveira Campos. Mas logo 2 anos depois, em 1980, Roberto Campos cede e transfere sua participação para Roberto Junior, ficando este com 3419500 cotas do total de 3865000.

Em 1980 mesmo, o capital é aumentado de Cr\$ 3865000,00 para pouco mais de 16 milhões de cruzeiros, passando agora a maioria das cotas para a até então menor cotista, Patricia Oliveira Campos. No mesmo dia do aumento de capital, a firma é dissolvida.

do-se como acionista José M. Taboas Lopes e outros, com um capital de 1 milhão e 800 mil cruzeiros.

Finalmente em 1974 é decretada a falencia da firma, mas 10 anos depois continua em regime falimentar tendo ainda como acionistas a família Matz.

87 - Empresa de Construções e Loteamentos S.A. ECELSA

É criada em 1953, não sendo possível obter informações sobre o capital inicial, nem sobre o quadro acionário. Somente em 1967 aparece a lista de acionistas, tendo como maiores participantes os comerciantes pernambucanos Adolfo Basbaum e Mario Augusto Basbaum com 72864 e 5100 ações respectivamente. Também participa com 6756 ações a firma do Rio de Janeiro, ICISA. Comércio Industria e Administração S.A.

Portanto não foi possível avaliar se este grupo acionista de 1967 foi o mesmo que criou a empresa em 1953, mas sabe-se que os principais são também os proprietários da cadeia de lojas, com origem em Pernambuco, denominada Lojas Brasileiras. O controle acionário das Lojas Brasileiras já foi passado há alguns anos.

São loteamentos da ECELSA, o Jardim Clarisse em Jacarepaguá, e o Jardim Ecelsa e o Jardim Rodovia, ainda não localizados.

Em 1984 o capital é de cr\$ 2686619,00 e os principais diretores acionistas são Robert Feith, Maria Eunice Nascimento Basbaum, Odete Basbaum Shemberg e a ICISA.

88 - Imobiliária e Construtora Pen Ltda

Antiga Construtora Adolpho Lindenberg do Rio de Janeiro

Antiga Construtora Adolpho Lindenberg do Rio de Janeiro.

A Construtora foi constituída em 1962 com um capital de 3 milhões de cruzeiros, tendo como maiores acionistas o engenheiro Paulo Eugenio de Niemeyer e a Construtora Adolpho Lindenberg Ltda, de São Paulo. Os dois possuíam 1500 e 1400 cotas respectivamente. O engenheiro Plinio Vidigal Xavier da Silveira com 100 cotas, completa o total de 3000.

Em 1967 o capital passa de 25 milhões de cruzeiros para 50 mil cruzeiros novos, continuando Paulo E. Niemeyer como maior cotista, com 25000, seguido da Construtora Adolpho Lindenberg com 19000 cotas, estando também entre os pequenos participantes, o engenheiro Adolpho Lindenberg com 100 cotas.

Quando alteram a denominação, em 1970, para Imobiliária e Construtora Pen Ltda, o capital permanece em 50 mil cruzeiros. Mas a Construtora Adolpho Lindenberg se retira da sociedade, e Paulo E. Niemeyer fica com a maioria absoluta de 49900 cotas, complementadas pelo médico Murilo Maranhão Galliez, com apenas 100 cotas. Este já participava da antiga Construtora desde 1965.

Em 1973 o capital é de Cr\$ 74606,00, com a incorporação da Imobiliária Comercial Itaporanga Ltda, constituída em 1952, e que tinha como acionistas a própria Imobiliária Pen e o Dr. Paulo Niemeyer.

Quando a sociedade recebe o distrato, em 1977, toma-se conhecimento de quatro loteamentos que passam para Paulo Niemeyer:

- PA 27516 com duas áreas na Estrada das Canoas 1200.

Em 1964, com um capital de 100 milhões de cruzeiros, o maior acionista continua sendo Julio Capua.

Em 1970, a firma chega a pedir concordata, que é suspensa em 1972. Finalmente em 1981 com um capital de 3 milhões de cruzeiros, a Companhia Capua ainda pertence a mesma família que dá o nome e que a fundou.

84 - Companhia Imobiliária Bangú S.A.

É criada em 1943 com um capital de 2 milhões de cruzeiros, tendo como maiores acionistas os engenheiros Abelardo e Jeronimo Coimbra Bueno com 3675 ações, e o também engenheiro Alim Pedro com 160 ações, de um total de 10000. Alim Pedro veio a ser prefeito do Distrito Federal na década de 50.

Em 1953 é proposta a mudança de denominação porque além de operar em Senador Camará, perto de Bangú, o nome tem causado confusão com empresa congênere, que exerce as mesmas atividades nas proximidades. Mas na realidade a única mudança foi no papel timbrado da firma, com o nome de Terrabrasil, porque o registro na Junta Comercial continuou como Imobiliária Bangú.

Em 1959 o capital está em 60 milhões de cruzeiros, os acionistas são na maioria da família Coimbra Bueno, além de Paul Henry Linch.

85 - Predial Corcovado S.A.

É constituída em 1948 com um capital de 10 milhões de cruzeiros, tendo como acionistas o industrial Andre Jules Cateysson (7000 ações), Lucia Cateysson (2000 ações) e Antoniette Meireles (1000 ações), de um total de 10000.

Em 1953 o capital já é de 50 milhões de cruzeiros e a

Predial possui os seguintes terrenos ou prédios em construção: Edifícios do grupo Lido, Ed. San Martin, Av. Atlântica 1250, rua Santa Clara 166 a 174, outros edifícios na Av. Atlântica e rua Domingos Ferreira em Copacabana.

Em 1955 o diretor presidente é José João Abdalla (industrial - Comp. Confiança de Tecidos em Vila Isabel?), cujo grupo econômico financeiro é formado pelas seguintes empresas ligadas a CIBRAPE Comp. Brasileira de Produção e Empreendimentos: Banco Interestadual do Brasil S.A., Comp. Brasileira de Cimento Portland Perus, Estrada de Ferro Perus-Pirapora S.A., Imobiliária Corcovado, Banco da Capital S.A., Companhia Central de Imóveis e Construções, The Canadian Investment Corporation.

Em 1960, a sede da empresa é transferida para Brasília, juntamente com a nova capital.

86 - Companhia Construtora Canadá S.A.

É formada em 1950, pelos industriais José Manoel Taboas Lopes e Rolando Domingos Fracalanza. Não foi possível obter o capital inicial, a distribuição acionária, nem tampouco os objetivos da empresa.

Em 1952 a Canadá passa de limitada a S.A., com um capital de 5 milhões de cruzeiros, e mais 5 acionistas arquitetos e industriários.

Em 1955 com um capital de 30 milhões de cruzeiros, José M.T. Lopes e Rolando Fracalanza possuem 2500 ações ordinárias cada um. Um novo grupo de acionistas possui ações preferenciais em menor quantidade, além de várias firmas de material de construção.

Em 1970 o diretor presidente é Bernardo Matz, mantem-

Logo após a criação foi comprada a Fazenda France, em Pirai e lançada a cidade de Santa Sofia, que possui nascentes me dicinais (?).

Os objetivos podem ser transcritos para medir a pretenção da Sociedade: "Compra e venda de áreas de terras no Distrito Federal ou em áreas a ele ligadas por estrada de ferro ou de rodagem, transformando latifúndios em núcleos habitados com vilas e cidades, não só para operários, como funcionários públicos e militares, construindo-se bairros para as classes médias e cidades jardins para as mais abastadas, e prédios, chácaras e sitios, vendidos em pagamentos a longo prazo. A Companhia poderá em tempo oportuno explorar as lavouras, comércios e industrias que forem necessários ao desenvolvimento das Vilas e cidades de sua propriedade".

Em 1982 passa a limitada, com capital de 1 milhão de cruzeiros, simplificando os objetivos para compra, venda, administração, incorporação e loteamento de imóveis próprios ou não.

O grupo acionário nada tem com o da origem da empresa, sendo formado por Joaquim Carvalho Monteiro, Calixto da Cunha Raposo, e outros.

82 - Companhia Predial Guanabara S.A.

É constituída em 1938 com um capital de 500 contos de reis, tendo como maiores acionistas o banqueiro e proprietário José Maria Fernandes com 190 ações e Esther Nobre Fernandes com 150 ações, de um total de 500. Os demais pequenos acionistas são todos da família Fernandes.

Um ano depois da constituição, o capital é aumentado para 4 mil e 500 contos de reis, devido a compra de terreno no Castelo, e a construção de edifício a rua Hadock Lobo, 187. Mais

uma vez e na mesma época assinala-se negócios com terrenos na esplanada do Castelo, que iniciou suas construções na década de 30.

Foram obras da Companhia também: Edifício Neria na rua Raul Pompéia, 95; Edifício Solimões na rua Hadock Lôbo, 171 e 173; Edifício Imperator na rua Dias da Cruz, 170.

Em 1956 são vendidos alguns edifícios devido ao congelamento de alugueis e majoração constante de utilidades, tornando difícil a arrecadação para suprir as despesas de conservação, impostos e empregados.

Em 1970 quando o capital é de 12 milhões de cruzeiros, os maiores acionistas são ainda a família Nobre Fernandes e as empresas: Administradora Quatro Marias Ltda, Companhia Imobiliária Fluminense S.A., Ariman Comércio e Administração de Bens Ltda, Comp. Elisangela S.A., e Nobre Fernandes S.A.

Finalmente a Companhia Predial Guanabara é extinta em 1977.

83 - Companhia Construtora Capua e Capua S.A.

É formada em 1938 com um capital de 500 contos de reis, tendo como maiores acionistas os engenheiros Julio e Américo Capua, com 500 e 475 ações de um total de 1000.

Em 1940 a firma abriu filial em São Paulo, e comprou terrenos ou construiu no Rio: Av. Atlântica 1062 (Dr. Arnaldo Guinle); Av. Nossa Senhora de Copacabana esquina de rua Joaquim Nabuco, Edifício Imperator; Praia de Flamengo 122, Edifício Maximus (espólio Alberto de Faria); Av. Almirante Barroso s/n no Castelo, Edifício Princesa Isabel.

79 - Companhia Imobiliária Astória S.A.

É constituída em 1938 com um capital de 650 contos de reis, tendo como principais acionistas o mesmo Victor Fernandes Alonso, da anterior Companhia Novo Mundo, agora indicado como banqueiro, e mais Inocencia Tinoco Fernandes. Ambos possuem 300 ações cada um, do total de 650.

A Companhia é incorporada com os seguintes bens:

- 1º) Terreno na Av. das Nações, atual Presidente Wilson, comprado em 1934, onde foi construído em 1939 o Edifício Novo Mundo
- 2º) Prédio na Praia do Flamengo, 70 construído em 1930 pelo próprio Victor F. Alonso.
- 3º) Terreno em local não identificado, comprado em 1935.

Em 1945, os objetivos da empresa incluem o loteamento de terrenos, e o capital está em 30 milhões de cruzeiros. O quadro societário é composto exclusivamente por membros da família Fernandes, com maioria para Victor Fernandes Alonso, com 4945 ações de um total de 30000.

Em 1949, o capital é aumentado para 50 milhões de cruzeiros, com as obras do Hotel Novo Mundo na praia do Flamengo esquina com rua Silveira Martins, e a reconstrução do Hotel Astória na praia do Flamengo, 70.

Em 1963 a documentação da Companhia termina com referências a venda de imóveis na rua Conde de Bonfim, 513 e a sede na Presidente Wilson, 164 Edifício Novo Mundo.

80 - Companhia Imobiliária a Redentora S.A.

É formada em 1936 com um capital de 320 contos de reis, tendo como maior acionista o proprietário Luiz Vital, com

1100 ações de um total de 1600. O segundo maior acionista é Luiz Vital Filho com 400 ações.

Os maiores participantes da sociedade incorporam a empresa com tres terrenos e tres casas na freguesia de Irajá, lugar denominado Marco Quatro, atual Av. Intendente Magalhães, fazendo fundos para a Fazenda do Engenho de Fora, do Barão da Taquara.

São as seguintes as medidas dos terrenos e o ano em que foram comprados: 47 x 350m (1906)

209 x 400m (1894) Total: 130050 m²

100 x 300m (1914)

Estes terrenos já se achavam loteados, arruados e calçados, com quatro ruas e duas praças aceitas pela Prefeitura, quando da incorporação à Companhia.

Em 1938 foi assinado contrato para a construção de 20 casas para funcionários da Caixa Econômica, não sendo possível constatar o local da obra.

81 - S.A. Terras Vilas e Cidades

É criada em 1937 com um capital de 1000 contos de reis, tendo como maior acionista o negociante Eduardo Dale com 4200 ações de um total de 5000. E. Dale subscreve a Sociedade com suas quotas e a transformação da Empresa Territorial Águas Lindas Ltda na S.A. Terras Vilas e Cidades. A Águas Lindas possuía uma propriedade na Ilha de Itacurussá, no local denominado Vila Águas Lindas, na ilha do Socego, antiga Batique.

Completando as 5000 ações fazem parte também Antenor Mayrinck Veiga com 500 ações, e o advogado Roberto Teixeira Boavista, com 120 ações.

engenheiro Eduardo Vasconcelos Pederneiras com 300 ações; os industriais da Família Rocha Miranda, Renato, Armenio, Oswaldo e Edgar com 250 ações em média para cada um; e acionistas menores como a proprietária Laura Vasconcelos Moraes, o industrial Alvaro Lyra da Silva e o industrial e engenheiro Sergio de Seixas Correa.

A documentação apresenta uma série de obras em andamento, passadas da firma individual para a nova S.A.

Na década de 60 existem filiais em São Paulo, Brasília, Belo Horizonte, Salvador, Fortaleza, Belém e Manaus; no final desta década o capital é de 3 milhões de cruzeiros (novos).

Em 1980 a Companhia está em liquidação extrajudicial, assim como o principal acionista, o Banco Ipiranga de Investimentos. Mas em 1984, aparentemente a empresa se recuperou, apresentando um capital de mais de 1 bilhão e 300 milhões de cruzeiros, tendo na diretoria Mauricio dos Santos Erthal, Dilson José Abdalla e Paulo F. Siqueira Cavalcanti. O Conselho de Administração é formado por Julio Cesar Lutterbach, Orlando de Castro Palmeira e Walter de Castro Palmeira.

Eduardo V. Pederneiras foi acionista da Companhia Predial no mesmo ano em que cria sua própria Construtora (1933). E a família Rocha Miranda começou sua participação em diversas empresas já a partir do final do século XIX.

77 - Companhia Atlântica Brasileira S.A.

É formada em 1935 com um capital de 700 contos de reis, tendo como maior acionista o proprietário Augusto Pugnalloni, com 690 ações de um total de 1400. Dos demais acionistas

destacam-se Edilberto Ribeiro de Castro com 196 ações, o advogado Artur Martins Sampaio com 120 ações, e o proprietário João Augusto da Fonseca e Silva com 120 ações.

Augusto Pugnaroni incorpora a sociedade com uma área de terrenos próxima a pedra do Bahiano, no Leblon, com aproximadamente 21000m². Esta área foi comprada de Amaro Nogueira em 1927.

Em 1943, incluem o setor de atuação na denominação, passando a chamar-se Companhia Imobiliária Atlântica Brasileira, com um capital de 1 milhão de cruzeiros. O grupo de acionistas é completamente reformulado, destacando-se o engenheiro José Gonçalves de Sá com 1949 ações, de um total de 2000.

Apesar da propriedade incorporada em 1935 no Leblon, não existem nenhuma referência a construções no local, mas somente em 1960, encontramos referências a loteamentos em Braz de Pina e em Itaguai, este denominado Estrela do Céu.

78 - Companhia Predial Novo Mundo S.A.

É criada em 1935 com um capital de 1000 contos de reis, tendo como acionistas a família Fernandes Alonso, de nacionalidade espanhola. Apesar de não indicados o número de ações, aparecem em destaque os industriais José Maria, Victor e Domingues Fernandes Alonso.

Ainda em 1935 já pertence ao grupo, o Banco Financeiro Novo Mundo, e em 1939, o grupo de empresas formado denomina-se Novo Mundo Banco, Seguros, Predial, com filial em São Paulo.

Em 1962 quando termina a documentação da Companhia Predial, o capital é de 12 milhões de cruzeiros e a sede transferida para São Paulo.

(500 ações). As duas firmas são ligadas a Companhia Brasileira de Imóveis (número 38 do 1º relatório).

Mas apenas sete anos depois, em 1932, entra em processo de falencia, devido a crise que assolava os mercados financeiros e a própria sociedade.

A documentação não se refere a nenhuma propriedade da empresa.

74 - Companhia de Terrenos Cristo Redentor S.A.

É formada em 1929 com um capital de 200 contos de reis, tendo como maior acionista o comerciante Hermano Barcellos, com 596 ações de um total de 1000.

Somente em 1957 o capital é aumentado para 5 milhões de cruzeiros, tendo Hermano Barcellos 3000 ações, de um total de 5000. Os demais são membros da família Barcelos. Até 1977 quando da mudança de natureza jurídica, passando a Empresa de Terrenos Cristo Redentor Ltda, os maiores acionistas continuam da família Barcelos.

Na documentação de 1977 há referências a venda de um imóvel em Macaé, R.J. e ao Castelo Corcovado, a rua Maria Eugênia 79 no Humaitá. Deduz-se que o Castelo seria a residência da família Barcellos, em cujos terrenos loteados, surgiram problemas com a implantação de uma servidão.

A revista Rio Ilustrado de 1944 refere-se à propriedades da Companhia também na Estrada da Gávea.

75 - Companhia Jardins Gávea S.A.

É criada em 1929 com um capital de 1000 contos de reis, tendo como maior acionista o comerciante norte americano

Virgil Richard Kershner, com 2500 ações de um total de 10000.

Outros grandes participantes da Jardins Gávea: Julius Weil (2000 ações), João Picanço da Costa (1050 ações), José Pires Brandão (1000 ações), Wilhelm L. Schimidit (500) e Major Kenneth H. Mc. Crimmon (200).

Em 1930 a Prefeitura aprova o PA 1932 para a rua Capuri no atual bairro de São Conrado, em nome da Companhia Jardins Gávea.

Em 1937 a rua Capuri é prolongada para novos loteamentos, até o "Recreio Tatu", recebendo melhoramentos de infraestrutura urbana.

Em 1942 reduz o capital para 100 mil cruzeiros devido a redução dos encargos e serviços, e muda a denominação para Companhia Territorial Jardins Gávea.

V.R. Kershner atuou como incorporador da Companhia Popular de Imóveis em 1925 e acionista da Terrenos N.S. Pompeia (1929) e na Territorial do Rio de Janeiro (1932). Julius Weil também foi acionista 4 anos antes, em 1925, da Companhia Popular de Imóveis.

76 - Companhia Construtora Pederneiras S.A.

É constituída em 1933 com um capital de 2000 contos de reis, tendo como maior acionista a firma comercial Eduardo V. Pederneiras, com 6500 ações, de um total de 10000. O segundo maior acionista é a também firma comercial Guinle e Irmãos com 1500 ações.

Os acionistas individuais são o industrial e engenheiro Antonio Nogueira Penido com 500 ações, o também industrial e

Pavuna.

3º Terrenos a Rua Barão de Bom Retiro nº 45, antigo 59 e 61, fre^guesia do Engenho Novo, confrontando com o Jardim Zoológico e com prédio do Conselheiro João Pedreira do Couto Ferraz, o Barão do Bom Retiro.

O terreno foi adquirido em 1913 ao Conselheiro João P. C. Ferraz e a José Carrão de Magalhães Castro.

O processo de liquidação se inicia já em 1917 estenden^do-se até 1933, quando o capital ficou em 600 contos de reis ten^do ainda terrenos para vender em Pilares e no Engenho Novo, no valor de 586 contos de reis.

A família Zieze de Oliveira, Clara e depois José e Ju^lio na década de 30, abriram ruas em Cintra Vidal e em Todos os Santos (rua Honório).

72 - Companhia Territorial e Construtora S.A.

É criada em 1921 com um capital de 200 contos de réis tendo como principais acionistas, cada um com 20 ações do total de 200: Francisco Rutigliani, Reinaldo Joaquim Ribeiro de Carva^lho, Edmar da Fontoura Lopes, Custódio José de Castro, Antonio Augusto Pinheiro Almeida, Estanislav de Carvalho, e Antonio Bar^radas.

Mas o pequeno capital inicial é logo aumentado para 5000 contos de reis, "atendendo a enorme procura de pessoas que desejavam se inscrever para construção de prédios e subscrição de ações".

E ainda em 1921, torna-se maior acionista, Miguel Joa^quim Ribeiro de Carvalho, com 50 ações.

Em 1923 são acionistas-diretores um grupo de capitalistas já ligados a outras empresas na época: Antonio Mendes Campos Filho, Jaguanharo Rocha Miranda, Mario Modesto Leal, Demócrito Lartigau Seabra e outros.

As propriedades incorporadoras pela Companhia são em quatro diferentes localidades:

- 1º) Cantágallo, município do Estado do Rio
- 2º) Merity, na E.F. Leopoldina, com 106 lotes
- 3º) Andrade Araújo, em Nova Iguaçu, na E.F. Rio D'Ouro, com 6570 lotes de 500 m² cada um.
- 4º) Guaratiba, no Rio de Janeiro, servida por bondes que tem ponto inicial em Campo Grande, com 10771 lotes de 500m² cada. O grande loteamento em Guaratiba espalha-se pelas seguintes localidades: Magarça, Campo do Saco, Ilha, Consulado, Mato Alto, Olaria.

73 - Companhia de Expansão Industrial e Imobiliária S.A.

É constituída em 1925 com um capital de 1000 contos de reis. Do total de 1000 ações, os maiores acionistas são: Companhia Brasileira de Imóveis e Construções, que abriu o bairro do Grajaú a partir de 1913 e outros loteamentos, com 400 ações; a Société de Construction du Port du Bahia, com sede em Paris, com 250 ações; a Companhia União Industria e Comercio, com sede em São Paulo, com 80 ações; e o engenheiro Francisco Manoel Chagas Dória, com 150 ações.

Um ano depois de sua constituição, a Companhia é subscrita com mais 1500 ações, perfazendo o total de 2500, divididas entre: Credit Foncier du Bresil e l'Amérique du Sud (1000 ações), e o Caisse Commerciale e Industrielle de Paris

O capital é de 5 milhões e 400 mil cruzeiros e os quatro cotistas são os comerciantes espanhóis José Alonso Domingues, Antonio Moreira Fidalgo, Manoel Turnes Negreira, e Antonio Reinaldo Vazques.

Em 1984 o capital já chega a 118 milhões de cruzeiros.

A sede da firma é na Estrada do Pau Ferro, em Jacarepaguá.

Histórico de as empresas que atuaram por período mais longo e/ou apresentaram a incorporação de grandes propriedades.

70 - Companhia de Propriedade Fluminense S.A.

É constituída em 1913 e capital de 5 mil contos de reis. Os acionistas são um grande grupo de ingleses e brasileiros, dos quais não foi possível conhecer a participação de cada um no total de 25000 ações com que a Companhia foi criada.

Quase todos os acionistas são incorporadores da empresa, com a propriedade de prédios na freguesia de Santana, sendo os terrenos em que eles estão edificados, do domínio direto da Municipalidade, que para as "rendas" ou "vendas" (ilegível do original) concede autorização, cobrando laudemio.

As propriedades se distribuem pelas ruas Barão de São Felix da América, Dr. Rego Barros (morro da Providência), dos Cajueiros (atual Senador Pompeu), General Caldwell, Dr. João Ricardo, Nabuco de Freitas (antiga Bom Jardim) e Visconde de Sapucaí.

Os maiores proprietários na área são Narciso da Costa Pereira e Antonio Rodrigues Torres.

Os demais acionistas são os ingleses Francis Henry Walter, Christoler Walter, Edwin Elkin Hime Junior, Edward F. Bromve, Frederick John Whitemore Luck, Agnes Louise Luck, George East, e Jessie Florence East. E os brasileiros Francisco de Oliveira Passos, L. Cantanhede Almeida, Maria de Paiva Rodrigues Torres, Victor Etchegarez, José Mendes de Almeida Bello, Raquel Palhares de Almeida Bello, Antonio José Martins da Motta e Zulmira Cândida da Motta.

Em 1934 virgem os nomes de outros acionistas como S.B. Canpbell, C.W. Bayne, G.B.F. Neele, e Eduardo Xavier Alves. Mas no mesmo ano a Companhia entra em liquidação porque ficou reduzido o número de propriedades.

71 - S.A. Terras e Construções

É formada em 1913 com um capital de 1000 contos de reis, tendo como maiores acionistas o banqueiro Albert Landsberg e Lucy E. Landsberg, com 2375 ações cada um, de um total de 5000.

Outros acionistas menores são Paul e Gilbert Landsberg além de Joaquim Camarinha Junior.

O casal Landsberg incorpora a sociedade com os seguintes imóveis:

- 1º Terrenos e benfeitorias a Av. Primeiro de Março em Petrópolis
- 2º Chácara Pilares, a Estrada Real de Santa Cruz nº 2022, antigo 112, freguesia de Inhaúma, medindo 602 x 202 x 320m e mais 533m pela rua Armando.

A Chácara foi adquirida em 1912 ao Dr. José Augusto Moreira Guimarães e D. Clara Zieze de Oliveira e seu marido Joaquim Alves Maturity de Oliveira. O terreno com árvores frutiferas estava dividido em lotes e ficava próximo a Estrada Nova da

O maior acionista é o engenheiro Hermano Cesar Jordão Freire com 4 bilhões e 700 ações, secundado pelo industrial Aroldo Sobreira Lima, os engenheiros Luiz Serpa Coelho Junior e João de Biase.

Surgem como empresas consorciadas a PENSEA Planejamento e Engenharia S.A. e a ARTE Industria e Comércio de Materiais de Construção.

63 - Companhia Imobiliária Campo Grande S.A.

É criada em 1961 com um capital de 40 milhões de cruzeiros, tendo como maior acionista o comerciante Abrahão Jabour, com 17000 ações de um total de 40000.

Dos 10 outros acionistas, os 4 maiores são também da família Jabour.

64 - Imobiliária Ipanema Ltda

É constituída em 1961 com um capital de 2 milhões de cruzeiros, tendo como cotistas os arquitetos Hilton Cordeiro de Miranda e José da Gama e Silva, com 1000 cotas cada um.

65 - Imobiliária Jardim do Meier Ltda

É formada em 1961 com um capital de 200 mil cruzeiros, tendo como cotistas Durval Simas Pereira, Elsa dos Santos Pereira, Carlos da Cunha Barroco Filho e Avides Poton Cavati, cada um com 50 cotas, do total de 200.

66 - Imobiliária Helvética Ltda

É criada em 1962 com um capital de 300 mil cruzeiros, tendo como cotistas o comerciante Antonio Lira Diniz e a também

comerciante de nacionalidade suíça Micheline Viollete Jeanrenand, ambos com 150 cotas cada um.

67 - Imobiliária União dos Proprietários Ltda

É constituída em 1964 com um capital de 5 milhões de cruzeiros, tendo como maior ~~cotista~~ cotista o comerciante Amaury Marcke sini de Mattos, com 3500 quotas do total de 5000.

Os demais participantes são o advogado Moacyr Possolo de Azevedo Coutinho com 1000 quotas, o também advogado João Carlos Lund com 250 quotas, e o comerciante Carlos Barbosa Leite Neto com 250 quotas.

Apesar da denominação tão abrangente, os objetivos da Imobiliária são todos aqueles de qualquer outra empresa do mesmo ramo.

68 - Empresa Construtora do Lar S.A.

Não foi possível constatar o ano de formação da Empresa, pois somente em 1967 aparecem documentos de empresa já forma da, e em 1970 dados mais sólidos.

Assim é que o capital em 1970 é de pouco mais de 118 mil cruzeiros e tem como acionistas (sem declarar o número de ações): Margarida Maria de Sousa Carvalho, Layr de Aguiar Silva, Hélio Gracie, e a Comp. Imobiliária e Construtora Sul do Bra sil (de Hélio Gracie).

69 - Imobiliária Grajaú Ltda

É criada em 1972, mas o capital e acionistas só foram encontrados referentes a 1979.

de 126 milhões.

Em 1979 continua como maior acionista a Administradora Antonio Ceppas, em seguida a comerciante Rosinda da Pádua Soares Ceppas e mais 4 membros da mesma família.

57 - Predial Rio D'Ouro S.A.

É criada em 1956 com um capital de 500 mil cruzeiros, tendo como maiores acionistas Raimundo Bezerra Santiago (Engenheiro) e Luigi Pelicano (Bacharel) com 230 ações cada de um total de 500.

Em 1959 a empresa está com construções em Niterói e Petrópolis onde abrirá filiais; em 1960 aparecem referências no balanço geral a um loteamento Bairro Santo Antonio e ao Jardim Esperança.

Ainda não foi possível averiguar a localização destes loteamentos, provavelmente na região da EF Rio D'Ouro.

58 - Construtora Jardim Guanabara Ltda

É constituído em 1956 com um capital de 600 mil cruzeiros, tendo como cotistas Hermes Borges e João Paulo de Moraes com 30 cotas cada um, do total de 60.

Um ano depois, em 1957, a firma transfere a sede do centro da cidade para o Jardim Guanabara na Ilha do Governador. Mas em 1961 é cancelado o registro da firma na Junta Comercial.

59 - Imobiliária Incorporadora Rosa e Silva e Cia. Ltda

É formada em 1956 com um capital de 100 mil cruzeiros tendo como únicos cotistas o comerciante Francisco Silvio Rocha

e o cirurgião dentista Sebastião Rosa e Silva, com 50 cotas cada um.

60 - Imobiliária Construtora Brasileira Ltda (ICOBRAS)

É criada em 1957 com um capital de apenas 50 mil cruzeiros, tendo como maiores acionistas Hilton Uchoa Cavalcanti (do comércio), Helio Lage Uchoa Cavalcanti (arquiteto) e Eurico Teixeira de Freitas (funcionário público municipal), com 15 cotas cada um, do total de 50.

Em 1964, a ICOBRAS transforma-se na Companhia Brasileira de Empreendimentos Turísticos e Hoteleiros S.A.

61 - Predial Uchoa Cavalcanti S.A.

É constituída em 1960 com um capital de 5 milhões de cruzeiros, tendo como maior acionista o agora corretor de imóveis Hilton Uchoa Cavalcante, com 4875 ações do total de 5000.

Os demais pequenos acionistas são o comerciante Haroldo Lage Uchoa Cavalcanti, o corretor de imóveis Américo Pastor, os comerciários José Luiz Rocha d'Avila Garcez, Manoel de Sousa Raimundo, o economiário José Carlos Midosi de Barros, e o Engenheiro arquiteto Francisco Angelo Saturnino Rodrigues de Brito.

62 - Empresa Serviços Urbanos S.A.
ESUSA - Engenharia e Construções S.A.

É formada em 1961, mas só aparecem informações documentadas em 1983. O capital é de quase 6 bilhões de cruzeiros, sendo os objetivos mais na engenharia, obras públicas mas também o loteamento.

50 - Companhia Territorial Tabajaras S.A.

É formada em 1953 com um capital de 1 milhão de cruzeiros, tendo como maiores acionistas o comerciante Arthur Wallbach com 600 ações, o engenheiro André dos Santos Dias Filho com 100 ações, e o Tenente Coronel Raimundo Almir Mendes Mourão com 100 ações, de um total de 1000.

Os demais pequenos acionistas, todos com 50 ações cada são engenheiros e comerciários.

51 - Imobiliária Joia Rara Ltda

É criada em 1953, mas não foram encontradas informações sobre seu capital nem objetivos. Somente em 1976 o capital declarado é de 200 cruzeiros (?) e o maior cotista é José Portela com 150 cotas.

Em 1983 o capital é de 1 milhão de cruzeiros e José Portela passa a 950 cotas do total de 1000.

52 - Imobiliária e Construtora Beira Mar Ltda

É constituída em 1954 com um capital de 2 milhões e meio de cruzeiros, tendo como maior participante Ariosto Semeraro com 210 cotas de um total de 250.

Em 1961, Affonso Braga é o maior cotista, com 240 de um total de 250 cotas.

53 - Imobiliária Construtora Del Cima Ltda

É formada em 1955 com um capital de 500 mil cruzeiros tendo como cotistas os comerciantes Alfredo e Hello del Cima, tendo cada um 50 cotas.

54 - Companhia Predial Nacional S.A.

É criada em 1955 com um capital de 2 milhões de cruzeiros, tendo como maior acionista o comerciante e proprietário Sylvio Monteiro Leão com 600 ações de um total de 2000.

Os demais acionistas são os também comerciantes e proprietários Mario Monteiro Leão (300 ações), Elysio de Oliveira (300 ações), Eduardo F. Eskenazi (250 ações), e os comerciários Nelson Pereira Faria (250 ações) e Jair de Sousa Picaluga (250 ações).

55 - Imobiliária Cruzeiro do Oeste Ltda

É constituída em 1955 com um capital de 1 milhão de cruzeiros, tendo como cotistas o médico Carlos Viriato Saboya (500 cotas) e o advogado Ernani Santiago de Oliveira (500 cotas).

Entre os objetivos da Imobiliária estão as incorporações sob o sistema de condomínio, e a venda de terrenos urbanos ou rurais por lotes a prazo ou por financiamento.

56 - Companhia Predial Ceppas S.A.

É formada em 1956, mas não foram encontradas nenhuma informação a respeito desse período de criação.

Somenté em 1967 são apresentados os acionistas todos ligados a mesma família, tendo como maiores participantes a administradora Antonio Ceppas S.A. com 393735 ações, e a São Paulo Administradora e Participações S.A. com 314012 ações de um total de um milhão. Os demais são 13 membros da família Ceppas.

Em 1970 é declarado o capital de 2 milhões e meio de cruzeiros, aumentado em 1976 para 29 milhões e em 1979 para mais

Federal Administradora e Construtora, dedicada também a inver
são de capitais em empresas, títulos públicos, etc..., mantendo
o mesmo capital da constituição.

O capital vem a ser aumentado para 24 milhões de cru
zeiros ainda em 1953, por causa das "novas atividades de constru
ção Civil".

Apesar do primeiro nome, nada se constatou sobre ativi
dades da Companhia na região de Irajá.

44 - Imobiliária Farhi Ltda

É formada em 1951 com um capital de 1 milhão de cru
zeiros, tendo com 2 únicos cotistas os comerciantes Salim e Saul
Farhi.

Em 1960 o capital aumenta para 6 milhões de cruzeiros.

45 - Imobiliária e Construtora Fonte da Saudade Ltda - IMECO

É criada em 1951 com um capital de 3 milhões e 400 mil
cruzeiros, visando a exploração do terreno integrante do capital
do cotista e comerciante inglês George Herbert Tattersall. Ele
tem 306 cotas do total de 580.

Apesar de não localizar o terreno, certamente na atual
rua Fonte da Saudade, o objetivo pretende a incorporação e cons
trução de um ou mais edifícios, para venda em condomínio.

46 - Imobiliária Urbano Rural Ltda

É constituída em 1951 com um capital de 140 mil cruzei
ros, tendo como cotistas com 4 cotas cada um: o advogado João
Mangabeira, o também advogado Francisco Mangabeira, o banqueiro

Vicente Noronha e o comerciante Eduardo Augusto Bretas de Noronha.

Em 1956 muda a denominação para Administração e Loteamentos Urbano Rural Ltda com um capital de 2 milhões de cruzeiros. Do grupo anterior de acionistas, mantem-se apenas e como maior cotista Eduardo A.B. Noronha.

47 - Imobiliária Gaio Marti Ltda

É formada em 1951 com um capital de 1 milhão de cruzeiros. Do grande número de cotistas, são maiores participantes Jorge Manoel Gaio e Francisco Ferreira da Silva com 100 cotas cada um; Manoel Jorge Gaio, Américo Ferreira Marti e Manoel Dias da Costa com 75 cotas cada um.

Em 1956 é transformado em Sociedade Anônima.

48 - Imobiliária e Empreendimentos Rurais Ltda

É criada em 1952 com um capital de 200 mil cruzeiros, tendo como 2 únicos acionistas Haroldo Buarque de Macedo e Hermelino Lopes Rodrigues, comerciante e médico respectivamente, com 100 cotas cada.

49 - Imobiliária Guanabara Ltda

É constituída em 1952 com um capital de 300 mil cruzeiros, tendo como maiores cotistas os comerciantes Roberto Rocha Sousa e Milton Lima Simões com 105 cotas cada um do total de 300.

Um ano depois, em 1953, o capital é o mesmo e os acionistas são apenas Roberto e Fernando Rocha Sousa com 200 e 100 cotas respectivamente.

36 - Conter - Companhia Imobiliária e Territorial

É criada em 1947 com um capital de 1 milhão e 500 mil cruzeiros. Os maiores acionistas com 250 ações cada são Eloy Perez Figueroa, Emilio Moreno de Melo, Genes Napoleão Dantas e Raimundo dos Santos Braga.

37 - Imobiliária Kiritchenco Ltda

É constituída em 1947 com um capital de 500 mil cruzeiros, tendo como sócios os engenheiros André Kiritchenco e Wladimimir Kiritchenco.

Conforme já vimos, André foi quotista da Imobiliária e Construtora Ltda (nº 19 do relatório) em 1942.

38 - Imobiliária Laranjeiras Ltda

É formada em 1948 com um capital de 200 mil cruzeiros, tendo como cotistas em partes iguais Ayres Ferreira dos Santos, Bernardo José Gomes, Carlos Carneiro Ribeiro, e Américo José da Silva.

Em 1958 o capital é de 1 milhão e meio de cruzeiros e dos 4 sócios iniciais ficaram apenas dois, com 750 cotas cada um. Em 1959 muda a denominação para Laranjeiras Representações Ltda, continuando com os negócios imobiliários, mas também representações e importações.

39 - Imobiliária Cresus Ltda

É criada em 1949 com um capital de apenas 10 mil cruzeiros tendo como cotistas o bancário José Soares da Silva e o contador Creso da Cruz Soares, ambos com 5 cotas cada um.

40 - Imobiliária Rio de Janeiro Ltda

É constituída em 1949 com um capital de 300 mil cruzeiros, tendo como cotistas Thompson Francisco de Assis e Gualter Francisco Pereira, ambos com 150 cotas cada um.

41 - Empresa Brasileira de Construções S.A.

É formada em 1949 com um capital de 1 milhão de cruzeiros, participando da sociedade 5 engenheiros e um bancário. Do total de 1000 ações, Paulo Lyra Ventura e Fábio Torres de Oliveira tem 300 ações cada, Pedro Natalino de Pádua tem 200 ações.

A Empresa criou filiais em São Paulo e Recife, e sua documentação vai até 1955.

42 - Imobiliária Incorporadora Rubi Ltda

É criada em 1950 com um capital de 60 mil cruzeiros, tendo como cotistas os advogados José Bernardino Alves Junior, José Ranulfo Bernardino Alves e José Faria de Castro.

O objetivo da imobiliária é especificamente construir e vender um edifício na Av. Prado Junior 88, em Copacabana.

43 - Companhia Terrenos Irajá S.A.

É constituída em 1951 com um capital de 2 milhões de cruzeiros, tendo como maior acionista a Companhia de Imóveis Urbanos Cimur, com 1992 ações de um total de 2000.

Os demais acionistas todos com uma ação cada, são engenheiros e bancários, além de 2 diretores da Cimur, o médico Persio Pereira Pinto e o advogado Rui Carneiro Guimarães.

Em 1953 a Terrenos Irajá é transformada na Companhia

29 - Imobiliária Madureira Ltda

É formada em 1944 com um capital de 120 mil cruzeiros, tendo como acionistas os negociantes portugueses Amandio Simões e José Agostinho com 60 cotas cada um.

Em 1964 o capital já está em mais de 270 milhões de cruzeiros.

30 - Construtora Imobiliária Muiraquitã Ltda

É criada em 1945 com um capital de 100 mil cruzeiros, tendo como quotistas o comerciante Eduardo Borges e o despachante José Augusto de Almeida com 50 quotas cada um.

31 - Imobiliária Dain Ltda

É constituída em 1945 com um capital de 1 milhão de cruzeiros, tendo como maiores acionistas Simão Dain com 64 cotas e Bernardo Dain (advogado) com 20 cotas, num total de 100.

A firma é extinta em 1970

32 - Imobiliária e Construtora Lema Ltda

É formada em 1945 com um capital de 100 mil cruzeiros, tendo como acionistas o comerciante e industrial Levy Gaspariam, (60 cotas) e o engenheiro arquiteto Mario dos Santos Maia (40 cotas).

Em 1956 o capital é de 400 mil cruzeiros estando a maioria das cotas com Levy e Eduardo Gaspariam.

33 - Imobiliária Suburbana Ltda

É criada em 1946 com um capital de 300 mil cruzeiros,

tendo como maiores acionistas o comerciante Bernardino Caminha e o funcionário público Roberto de Oliveira Borges, ambos com 80 cotas cada um, de um total de 300.

Em 1949 a sociedade passa a denominar-se Sociedade de Imóveis e Representações Ltda.

Apesar da denominação inicial, não foi encontrada nenhuma referência à atuação da empresa nos subúrbios do Rio.

34 - Imobiliária Abolição Ltda

É constituída em 1946 com um capital de 300 mil cruzeiros, tendo como acionistas: os espanhóis José Oreiro Lopes, e Candido Espasadin Gomes, e a brasileira Augusta Fantesia, todos com 100 cotas cada.

A sede da empresa situa-se na Avenida Suburbana, em Abolição.

35 - Sociedade Imobiliária Garrido Ltda

É formada em 1946 com um capital de 600 mil cruzeiros, tendo como maiores cotistas Antonio Teixeira Garrido (comerciante) com 300 cotas, e Roberto Veiga da Silva com 200 cotas.

Em 1947 o capital já é de 2 milhões de cruzeiros e em 1949 Antonio T. Garrido está com 1200 cotas, e o capitalista Luiz Pinto de Miranda Montenegro com 600 cotas, num total de 2000.

Foram construídas pela firma, uma casa e tres germinadas em vila, nos números 129 e 131 da rua D. Claudina, freguesia do Engenho Novo.

Os objetivos além de empreitadas e construções de obras públicas, são os loteamentos e incorporação de imóveis.

23 - Companhia Territorial Loteadora S.A.

É formada em 1943 com um capital de 1 milhão de cruzeiros, tendo como maior acionista o advogado Aparício Pinheiro de Andrade, com 4987 ações de um total de 5000.

Entre os vários objetivos pode-se destacar a incorporação de áreas territoriais, avenidas e apartamentos, e a distribuição mediante sorteio, de prédios e apartamentos. No entanto a documentação termina no mesmo ano de formação.

24 - Imobiliária Ferrari Ltda

É criada em 1943 com um capital de 100 mil cruzeiros, tendo como acionistas maiores os seguintes membros da família Ferrari: o engenheiro Lydio Irineo, o médico Guido, e o proprietário Silvio Ferrari.

25 - Imobiliária Fernandes Ltda

É constituída em 1943 com um capital de 270 mil cruzeiros tendo como maior acionista Francisca Fernandes Xavier, com 150 cotas de um total de 270. Os demais são um médico e dois comerciantes da mesma família Fernandes.

Foram incorporados lotes e casas nas ruas Conselheiro Ferraz e Engenheiro Brotero, no Engenho Novo.

Em 1951 foi comprado terreno na rua Acará 370 em Irajá, onde foi construída uma vila com 31 casas.

26 - Imobiliária Domus Ltda

É formada em 1943 com um capital de 300 mil cruzeiros, tendo como maior acionista o proprietário italiano Carlos Notari com 120 cotas de um total de 600.

Os demais cotistas são os engenheiros Jaime Estácio Lima Brandão, João da Cunha Magalhães Filho, Livo Colonna dos Santos, George Ribeiro e Alberto Eduardo Dinis Schlaepfer, além do advogado Antonio Francisco Azevedo Silva e do proprietário Anibal de Pina Gouvea.

A maioria do grupo reside no mesmo prédio de apartamentos no Flamengo.

Apesar de um aumento do capital para 2 milhões de cruzeiros em 1944, a partir de 1960 é reduzido para 1 milhão de cruzeiros.

27 - Imobiliária Comprolar Ltda

É criada em 1944 com um capital de 200 mil cruzeiros tendo como acionistas únicos Antonio Simões da Costa Junior e Tarsis Octávio da Costa.

Apesar do nome bastante explícito em relação a seus objetivos, que incluíam construções, incorporações, corretagens, a documentação pesquisada nada apresentou sobre seus negócios.

28 - Imobiliária Ipiranga Ltda

É constituída em 1944 com um capital de apenas 20 mil cruzeiros, tendo como maior acionista o comerciante Manoel José de Sousa, com 15 cotas de um total de 20.

16 - Imobiliária Nacional Corretora e Administradora Ltda -
INCA LTDA

É constituída em 1940 com um capital de apenas 15 mil reis, tendo 5 acionistas com 5 cotas cada: o advogado Ricardo Xavier da Silveira, o comerciante Men Rodrigo Xavier da Silveira, o também comerciante Herculano Marcos Borges da Fonseca, o advogado João de Melo Xavier da Silveira, e o também advogado Antonio Brito Vasconcelos.

Em 1942 o capital é aumentado para 18 mil reis.

17 - Empresa Construtora Laranjeiras S.A.

É formada em 1941 com um capital de 300 contos de reis, tendo como maior acionista o industrial Fernando Leite com 125 ações de um total de 300. É morador na rua da Laranjeiras 346.

Em 1951 entram para a sociedade Jaddo e Jonas Barbosa Bokel.

Em 1950 são vendidos lotes no bairro do Anil em Jacarepaguá, do qual a empresa é procuradora e vendedora exclusiva.

18 - Construtora Albuquerque Ltda

É criada em 1942, com um capital de 250 mil cruzeiros tendo como acionistas Candido de Oliveira Pereira de Albuquerque, e outros, totalizando 250 cotas. Não foi encontrado o número que cada cotista possuía.

Em 1949 o capital sobe para 640 mil cruzeiros.

19 - Imobiliária e Construtora Ltda

É constituída em 1942 com um capital de 500 contos de

reis, tendo como 2 únicos acionistas Raimundo Bezerra Santiago e Andre Kiritchenco, com 250 cotas cada um. André Kiritchenco rea parecerá em 1947 na Imobiliária que leva seu nome.

Tanto Raimundo como André são engenheiros.

20 - Imobiliária Irajá Ltda

É formada em 1942 com um capital de 200 contos de reis, tendo como 2 únicos acionistas, os industriais Fausto Bebiano Martins e Washington Azevedo, ambos com 100 cotas.

Nada indica claramente a atuação da empresa na região suburbana de Irajá, mas os seus objetivos são a venda de terrenos em lotes.

21 - Imobiliária Esplanada Ltda

É criada em 1942 com um capital de 25 mil cruzeiros, tendo como maior acionista Vicente Meggiolaro, apresentado como proprietário. No entanto não é indicada nenhuma propriedade pa ra ser incorporada.

Entre as seguidas alterações no quadro de cotistas, passam a fazer parte entre outros, o comerciante Vinicius Clark Ribeiro, o engenheiro Manoel Moreira Caldas e o industrial portu gues Américo Igreja.

A última alteração no capital é em 1961 quando chega a 3 milhões de cruzeiros.

22 - Construtora e Imobiliária Fluminense Ltda (CIF)

É constituída em 1943 com um capital de 250 mil cruzeiros tendo como maior acionista o industrial Jorge Vidal Leite Ri beiro com 190 cotas de um total de 250.

11 - Imobiliária Butiá Ltda

É formada em 1938 com um capital de 180 contos de reis, tendo como maior cotista o comerciante Mário d'Almeida com 120 cotas de um total de 180.

Em 1944 o maior cotista é Silvio Ricardo Chichizola com 175 cotas do total de 180.

Somente em 1946 existem referências a construção de ruas no terreno de sua propriedade, conforme o PA 11300.

12 - Imobiliária Marapé Ltda

É criada em 1938 com um capital de 100 contos de reis, tendo como acionistas (sem informações sobre a participação de cada um) Roberto Dias Lopes, Manoel Francisco de Campos, Adriano de Almeida Maurício, e outros.

Roberto Dias Lopes era proprietário desde os anos 30 de oficina garagem na atual Av. Princesa Isabel junto ao Tunel Novo, e construiu prédios na mesma avenida e na atual rua Roberto Dias Lopes, no Leme.

13 - Empresa Construtora Siemens - Bauunion do Brasil S.A.

É constituída em 1939 com um capital de 3 mil contos de reis, tendo como maior acionista, o advogado Arthur Cumplido de Santana, com 1000 ações de um total de 3000. São também importantes acionistas Antonio da Justa Menescal, Humberto da Justa Menescal e Lauro de Sousa Carvalho, respectivamente capitalista, engenheiro e comerciante.

Ao ser constituída a empresa compra a Seção Siemens - Bauunion da Comp. Brasileira de Eletricidade Siemens-Schuckert S.A., pagando 2700 contos de reis.

Em 1942 muda a denominação para Construtora Federal SA, por se tornar impossível o uso de patentes da Siemens. Em 1944, a Construtora Federal entra em processo de liquidação.

14 - Construtora Imobiliária Nacional Ltda

É formada em 1940 com um capital de 100 contos de reis, tendo como cotistas com 50 quotas cada, Humberto e José de Sousa Barreiros.

Entre os objetivos da construtora, a compra e venda com sistema de sorteio.

15 - Construtora e Imobiliária Santa Helena Ltda

É criada em 1940 com um capital de 300 contos de reis e tendo como maior acionista Helena Bevilacqua com 50 cotas de um total de 60.

Em 1947, Helena Bevilacqua, passa a ser uma das pequenas cotistas, porque Thadeu de Araújo Medeiros entra com 48 quotas no mesmo total de 60.

Somente em 1973 a firma envia documentação, para cancelar sua inscrição na Junta, tendo como único acionista Aida Martins Janot, herdeira do espólio de Edmundo Janot. Existem referências a diversos lotes em dívida no imposto territorial, e localizados na Estrada da Pavuna 1432.

Pode-se relacionar alguma ligação entre os últimos sócios da firma e a Lyrio Janot e Cia, que incorpora a Comp. Territorial Villa dos Lyrios em 1929, com propriedades entre outras também na Estrada da Pavuna.

Em 1941 entram para a sociedade membros das famílias Lage e Zeppelin; e em 1944, a firma entra em liquidação por só possuir 2 apartamentos sob sua administração, no Edifício Edmundo Xavier.

7 - Companhia Predial Iracema S.A.

É constituída em 1937 com um capital de 500 contos de reis, tendo como maior acionista o industrial Manoel Ferreira Guimarães com 470 ações, de um total de 500. A maioria dos demais acionistas pertencem a mesma família Ferreira Guimarães, e a sociedade é dissolvida em 1942.

8 - Empresa Guarany de Imóveis e Administração

É formada em 1937 com o nome de Apartamentos Guarany Ltda, e com um capital de 500 contos de reis. O maior acionista é Togo Antonio de Matos Pimenta (engenheiro) com 1050 ações de um total de 2500.

Quando muda de denominação em 1942, mantém o capital, mas transfere a distribuição acionária para João Pedro Gouvea Vieira e Elisabeth Lage Zeppelin, André Raul Lage, Henrique Victor e André Perrin, os últimos quatro ligados a Imobiliária Ameríndia em 1941.

A documentação termina em 1952.

9 - Companhia Predial Minas Gerais S.A.

É criada em 1937 com um capital de 100 contos de reis. O maior acionista é o industrial e coronel Benjamin Ferreira Guimarães com 560 ações de um total de 770, e em segundo lugar o também industrial Benjamin Ferreira Guimarães Filho com 120 ações. Os demais acionistas são um industrial e dois médi

cos de Minas Gerais. Os dois Ferreira Guimarães são também acionistas no mesmo ano (1937) da Predial Iracema.

Somente em 1958 o capital é aumentado para 50 milhões de cruzeiros, "tendo em vista áreas de terrenos passíveis de urbanização exigindo da Companhia disponibilidade para inversões a fim de serem recuperadas para venda".

10 - Imobiliária Monroe Ltda

É constituída em 1937 com um capital de 500 contos de reis, com o fim principal de exploração locativa de seus imóveis. Os acionistas com suas propriedades são os seguintes:

Antonio Joaquim de Resende, português, com 28 cotas, proprietário dos imóveis da rua Senador Euzébio 542, 544, 546 e 548.

Castro e Rievo, firma comercial de portugueses, com 12 cotas, e proprietário de prédio na rua da Lapa 20, sobrado na rua do Riachuelo, e terreno a rua Barão de Cotegipe 200.

Panificadora Mixed, com 10 cotas, e proprietária de sobrado composto por padaria e habitação coletiva, tendo nos fundos Vila Resende, composta por 9 casas.

Os quatro imóveis de Antonio Joaquim de Resende formam com a Panificadora um só conjunto denominado Bairro Monroe, com entrada pelo número 544, e composto por 34 casas.

Um ano depois da constituição, em 1938, a Panificadora e Antonio J. Resende transferem suas cotas para Castro e Rievo. E somente em 1956 o capital é aumentado para 5 milhões de cruzeiros, tendo como maiores acionistas José Torreira Rievo e Rufino José de Castro, certamente ligados a firma cotista.

Histórico das empresas que apresentaram apenas documentos de constituição ou poucas alterações

1. Empresa Industrial e Construtora S.A.

É constituída em 1928 com um capital de 1200 contos de reis, tendo como maior acionista Carlos Ingles de Souza com 1250 ações, num total de 6000.

2. Companhia Territorial Jardim São Vicente S.A.

É formada em 1930 com um capital de 300 contos de reis, tendo como maior acionista a firma Hamilton e Cia Ltda. com 1000 ações, num total de 1500.

A segunda acionista, Raquel Hamilton é proprietário da chácara na rua Marques de São Vicente 514 com duas áreas desmenbradas para arruamento e loteamento. A primeira área possui 30 mil m² no caminho João Borges; A segunda área tem 600 mil m², no mesmo local. Em 1931 o acionista Hamilton e Cia incorpora terreno com quase 6 mil m² na mesma estrada João Borges, subdividido em mais de 50 lotes, e adquirido um ano antes, portanto quando da formação da Companhia. Este terreno com loteamento da Comp. Christo Redentor.

Mas em 1933 a assemblêia geral lança moção de desconfiança em relação aos incorporadores da empresa, visto que hipotecas gravavam os bens da Companhia desde sua constituição. Os imóveis não eram propriedade e sim usufruto, em consequência a constituição da Companhia foi considerada nula.

3 - Companhia Predial Leme S.A.

É criada em 1931 com um capital de 200 contos de reis tendo como maiores acionistas o banqueiro Décio de Paula Machado e Sebastiana de Paula Machado com 995 ações cada, de um total de 1995.

A predial é incorporada com imóvel na rua Gustavo Sam paio 208. Quando o prédio é vendido em 1943, a empresa é extinta em 1945, por ter desaparecido o principal objetivo: administração do imóvel.

4 - Companhia Construtora Cruzeiro S.A.

É constituída em 1933 com um capital de 60 contos de reis, tendo como maiores acionistas o advogado José Pinto da Silva Guimarães e o engenheiro Olindo Seneraro.

5 - Companhia Predial Carioca S.A.

É formada em 1936 com um capital de 100 contos de reis, tendo como maiores acionistas o comerciante argentino Alexandre Sonschein e o aviador Georges Sonschein com 247 ações cada um.

6 - Companhia Imobiliária Ameríndia S.A.

É criada em 1936 com um capital de 1200 contos de reis, tendo como maior acionista o comerciante frances A. Perrin, com 2340 ações de um total de 2400.

Entre os pequenos acionistas aparecem Trajano de Miranda Valverde e Walfrido Bastos de Oliveira Filho. Este último foi acionista também na mesma época (1928-1941) de 3 grandes imobiliárias: A Suburbana de Terrenos e Construções, a Popular de Imóveis e a Territorial do Rio de Janeiro.

PERFIL DAS EMPRESAS IMOBILIÁRIAS OU
NÃO QUE ATUARAM NO RIO DE JANEIRO
NO PERÍODO 1910/1980

MARIO AIZEN

PERFIL DAS EMPRESAS IMOBILIÁRIAS OU NÃO QUE ATUARAM NO
RIO DE JANEIRO NO PERÍODO 1910/1980

CAPÍTULO I - Informações sobre as Empresas Imobiliárias que
atuaram no Rio de Janeiro no Período dos Anos 10 aos Anos 80

A presente pesquisa foi toda efetuada nos arquivos da Junta Comercial do Rio de Janeiro, durante o ano de 1986.

Aos dados levantados na Junta Comercial, foram anexadas informações obtidas junto a Procuradoria Geral do Estado do Rio de Janeiro, no que se refere aos loteamentos ocorridos na zona oeste da cidade.

Para chegar a esta amostragem de nomes de firmas que atuaram no campo imobiliário do Rio de Janeiro foi consultado o Cadastro da Junta Comercial através das seguintes entradas: empresa ou companhia, construtora, imobiliária predial, propriedade territorial, urbanizadora, etc.. Além deste caminho, também recebeu-se a indicação dos nomes de dois grupos distintos de empresas que atuaram localizadamente no Rio de Janeiro: nas baixadas de Jacarepaguá e Barra da Tijuca, e na Zona Oeste.

A seguir estão relacionadas 112 empresas de razão social limizada ou sociedade anônima, com sua formação e principais dados históricos, ordenadas por ordem cronológica de constituição e articulação entre elas.

Esta ordem de apresentação também foi subdividida em quatro grupos, a saber:

- 1-69 firmas de pequeno porte
- 70-92 firmas que tiveram uma atuação maior e grandes propriedades
- 93-100 firmas com atuação na Barra da Tijuca e Jacarepaguá
- 101-112 firmas com atuação na zona oeste

72. ANTONIO COELHO ENG. E CONSTR. LTDA

Universo XVIII/60-74:

24.849 m²

69 lotes

1 loteamento

73. CONSTRUTORA SIBA

Universo XVIII/60-74:

45.224 m²

258 lotes

1 loteamento

74. ELCA LTDA

Universo XVII/60-74:

5.450 m²

37 lotes

1 loteamento

75. DUQUE ESTRADA ADMINISTRAÇÃO DE IMÓVEIS CIA LTDA

Universo XVIII/60-74:

25.441 m²

203 lotes

1 loteamento

76. ICRAU LTDA

160.000 m²

394 lotes

1 loteamento



63. PAN AMERICANA DE ENGENHARIA S.A.

Universo XVIII/60-74:

158.697 m²

706 lotes

1 loteamento

64. TERRAPLAN IMÓVEIS LTDA

Universo XIX/60-74:

370.745 m²

864 lotes

1 loteamento

65. CONSTRUTORA SOCICO

55.893 m²

90 lotes

1 loteamento

66. GB ENGENHARIA IMOBILIÁRIA E COMÉRCIO LTDA

Universo XVII/60-74:

10.046 m²

50 lotes

1 loteamento

67. JOSÉ DA SILVA IMÓVEIS

Universo XVII/60-74:

16.275 m²

65 lotes

1 loteamento

68. COCICO - CONSTRUTORES CIVIS COM. LTDA

Universo XVIII/60-74:

29.775 m²
 111 lotes
 1 loteamento

69. UNIVIDAS COMERCIAIS

Universo XVIII/60-74:

39.000 m²
 125 lotes
 1 loteamento

70. ECIA IRMÃOS ARAUJO ENGENHARIA LTDA

Universo: 370.231 m²
 2.162 lotes
 10 loteamentos

RA	36/49	50/59	60/74	TOTAL
XVII	A		89.994	89.994
	1		523	523
	L		4	4
XVIII	A		280.237	280.237
	1		1.639	1.639
	L		6	6

71. FRIAS ADM. COM. E INDÚSTRIA

Universo XVII/60-74:

89.556 m²
 221 lotes
 1 loteamento

III.261

55. BANCO LAR BRASILEIRO

Universo: 708.937 m²
 1.811 lotes
 2 loteamentos

RA		36/49	50/59	60/74	TOTAL
XVII	A			301.800	301.800
	1			172	172
	L			1	1
XVIII	A			407.137	407.137
	1			172	172
	L			1	1

56. CIA PARQUE VÁRZEA DO CAMPO

Universo XVIII/60-74:
 779.302 m²
 6.500 lotes
 1 loteamento

57. INTERLAND IMOBILIÁRIA

Universo XVIII/60-74:
 265.060 m²
 1.000 lotes
 1 loteamento

58. JABOUR EXPORTADORA

Universo XVII/60-74:

146.032 m²

562 lotes

1 loteamento

59. SOCIEDADE RIO QUEBEL IMÓVEIS E COMÉRCIO LTDA

Universo XVIII/60-74:

79.606 m²

487 lotes

2 loteamentos

60. CIA. TEXTIL ALIANÇA INDUSTRIAL

Universo XVIII/60-74:

411.330 m²

978 lotes

1 loteamento

61. CONSTRUTORA ANAPOLIS LTDA

Universo XVII/60-74:

16.315 m²

96 lotes

1 loteamento

62. KOSMOS CAPITALIZAÇÃO S.A.

Universo XVIII/60-74:

76.691 m²

316 lotes

1 loteamento

45. CONSTRUTORA IMOBILIÁRIA AIMORÉ LTDA

Universo XVIII/50-59:

17.497 m²

67 lotes

1 loteamento

46. CIA ENGENHARIA COMÉRCIO E INDÚSTRIA

Universo XVII/50-59:

139.929 m²

593 lotes

1 loteamento

47. CIRSA CONSTRUTORA IMOBILIÁRIA RIO GRANDENSE S.A.

Universo XVIII/50-59:

80.772 m²

217 lotes

1 loteamento

48. LAMART S.A.

Universo XVII/60-74:

74.269 m²

453 lotes

3 loteamentos

49. COMERCIAL IMOBILIÁRIA SÃO GERALDO LTDA

Universo XIX/60-74:

708.000 m²

1.674 lotes

2 loteamentos

50. IMOBILIÁRIA ESTRELA LTDA

Universo XVIII/60-74:

16.832 m²

64 lotes

1 loteamento

51. IMOBILIÁRIA THEDIM LTDA

Universo XVIII/60-74:

36.685 m²

145 lotes

1 loteamento

52. CIA IMOBILIÁRIA JARDIM NOSSA SENHORA DAS GRAÇAS

Universo XVIII/60-74:

2.936.645 m²

3.535 lotes

1 loteamento

53. EMPRESA CARIOCA LTDA

Universo XVIII/60-74

49.884 m²

178 lotes

1 loteamento

54. ICOGEN INDÚSTRIA COMÉRCIO E ENGENHARIA

Universo XVII/60-74:

16.320 m²

57 lotes

1 loteamento

35.. **INOBIELIÁRIA MIRANDA LTDA**

Universo XVII/50-59:

31.106 m²

117 lotes

1 loteamento

36. **GRANJA SAGRADO CORAÇÃO**

Universo XIX/50-59:

285.395 m²

625 lotes

1 loteamento

37. **BANCO COMERCIAL DA CAPITAL DA REPÚBLICA S.A.**

Universo XVIII/50-59:

261.488 m²

729 lotes

2 loteamentos

38. **CONSTRUTORA ITA LTDA**

Universo XVIII/50-59:

126.798 m²

489 lotes

1 loteamento

39. **IMOBILIÁRIA DOMUS LTDA**

40.661 m²

141 lotes

1 loteamento

40. CIA TERRITORIAL PALMARES

Universo XIX/50-59:

2.000.000 m²

4.583 lotes

1 loteamento

41. CIA FEDERAL DE FUNDICAÇÃO

149.093 m²

560 lotes

1 loteamento

42. IMOBILIÁRIA E CONSTRUTORA LEFEVRE-SAAD

Universo XVII/50-59:

106.201 m²

254 lotes

1 loteamento

43. IMOBILIÁRIA SÃO JOÃO LTDA

Universo XVII/50-59:

96.848 m²

412 lotes

1 loteamento

44. COOPERATIVA AGRÍCOLA

Universo XVIII/50-59:

9.048 m²

63 lotes

1 loteamento

26.. SOCIEDADE CIVIL SANTA MARGARIDA LTDA

Universo XVII/50-59:

45.592 m²

194 lotes

1 loteamento

27. IMOBILIÁRIA JOIA RARA LTDA

Universo XVII/50-59:

560.000 m²

1.170 lotes

1 loteamento

28. IMOBILIÁRIA HAZAN LTDA

Universo XVIII/50-59:

129.844 m²

507 lotes

1 loteamento

29. CAIXA DE CONSTRUÇÃO DE CASAS PARA O PESSOAL DO MINISTÉRIO DA
MARINHA

Universo XVIII/50-59:

11.664 m²

49 lotes

1 loteamento

30. SUL AMÉRICA CAPITALIZAÇÃO S.A.

Universo XVII/50-59:

341.835 m²

803 lotes

1 loteamento

31. CIA BRASILEIRA DE IMÓVEIS E CONSTRUÇÕES

Universo XVII/50-59:

30.581 m²

81 lotes

2 loteamentos

32. IMOBILIÁRIA PRESIDENTE LTDA.

Universo XVII/50-59:

15.950 m²

66 lotes

1 loteamento

33. IMOBILIÁRIA SÃO PAULO MINAS LTDA

Universo: 80.624 m²

315 lotes

2 loteamentos

RA	36/49	50/59	60/74	TOTAL
XVII A		21.845		21.485
1		77		77
L		1		1
XVIII A			58.779	58.779
1			238	238
L			1	1

34. VILA SAGRES S.A.

Universo XIX/50-59:

733.500 m²

2.780 lotes

III.253

1 loteamento

16. ASSOCIAÇÃO DA IGREJA METODISTA

Universo XVIII/50-59:

141.440 m²

255 lotes

1 loteamento

17. CIA TERRITORIAL INDUSTRIAL DO BRASIL

Universo XVIII/50-59:

116.211 m²

385 lotes

1 loteamento

18. CIA IMOBILIÁRIA EXPANSÃO E MELHORAMENTOS DO DISTRITO FEDERAL

Universo XVII/50-59:

513.171 m²

1.421 lotes

2 loteamentos

19. CIA SANTA CLARA S.A.

Universo XVIII/50-59:

2.816.025 m²

11.754 lotes

1 loteamento

20. IMOBILIÁRIA CARIOCA LTDA

Universo XVIII/50-59:

48.517 m²

150 lotes

1 loteamento

21. CIA ÁUREA BRASILEIRA

Universo XVII/50-59:

251.000 m²

1.046 lotes

1 loteamento

22. MACEL ENGENHARIA COMERCIO DE INÓVEIS LTDA

Universo XVIII/50-59:

9.582 m²

24 lotes

1 loteamento

23. IMOBILIÁRIA NOVO MUNDO S.A.

103.304 m²

413 lotes

1 loteamento

24. STEEL & SOCIEDADE TÉCNICA DE EMPREEND. DE ENGENHARIA LTDA.

Universo XVIII/50-50:

21.455 m²

89 lotes

1 loteamento

25. PEDRA ANGULAR LTDA

Universo XVIII/50-59:

180.264 m²

696 lotes

1 loteamento

6. CAIXA DE APOSENTADORIA E PENSÕES DOS FERROVIÁRIOS DA CENTRAL

Universo XVII/36-49:

21.892 m²

89 lotes

1 loteamento

7. EMPRESA DE CRÉDITO E CONSTRUÇÕES S.A.

Universo XVIII/36-49:

171.360 m²

476 lotes

1 loteamento

8. OSA - ORGANIZAÇÃO TERRITORIAL S.A.

Universo:

2.866.381 m²

5.913 lotes

2 loteamentos

RA	36/49	50/59	60/74	TOTAL
XVIII A	566.252			566.252
1	2.381			2.381
L	1			1
XIX A	1.300.129			1.300.129
1	3.532			3.532
L	1			1

9. CIA IMOBILIÁRIA NACIONAL

Universo XVII/50-59: 68.730 m²

233 lotes

III.248

3 loteamentos

11. SOUZA E LIBANO LTDA.

Universo XIX/50-59:

662.204 m²

810 lotes

1 loteamento

12. SOCIEDADE IMOBILIÁRIA CARRIDO LTDA

Universo XVIII/50-59:

1.566.848 m²

1.497 lotes

1 loteamento

13. BRANDÃO NAGALHÃES E CIA LTDA E AVILA RAPOSO (construtora)

Universo XVIII/50-59

126.068 m²

304 lotes

1 loteamento

14. CIA IMOBILIÁRIA GURINHEM

Universo XVII/50-59:

64.248 m²

269 lotes

1 loteamento

15. IMOBILIÁRIA SANTA CRUZ LTDA

Universo XIX/50-59:

18.666 m²

61 lotes

1 loteamento

LISTAGEM DAS EMPRESAS ESTUDADAS

1. CIA PROGRESSO INDUSTRIAL DO BRASIL

Universo: 2.482.786 m²

7.040 lotes

30 loteamentos

RA	36/49	50/59	60/74	TOTAL
XVII A	754.520	1.474.682	253.584	2.482.786
1	2.420	3.816	804	7.040
L	17	8	5	30

2. CIA RURAL E URBANA DO DISTRITO FEDERAL LTDA

Universo: 212.587 m²

651 lotes

3 loteamentos

RA	36/49	50/59	60/74	TOTAL
XVII A	119.071			119.071
1	368			368
L	2			2
XVIII A	93.516			93.516
1	283			283
L	1			1

3. CIA NACIONAL DE IMÓVEIS S.A.

Universo XVII/36-49:

195.750 m²

435 lotes

1 loteamento

4. IMOBILIÁRIA COMERCIAL VIEIRA SOBRINHO S.A.

Universo XIX/36-49:

493.490 m²

553 lotes

5 loteamentos

Em 1940 a empresa dividiu em 100 glebas (1.495.230 m²).

Em 1947 a empresa fez o desmembramento da Fazenda da Paciência (879.774 m²/11 glebas).

5. CIA IMOBILIÁRIA BANGU

Universo: 1.170.682 m²

2.189 lotes

3 loteamentos

RA		36/40	50/59	60/74	TOTAL
XVII	A	859.862			859.862
	1	990			990
	L	2			2
XVIII	A	310.820			310.820
	1	1.199			1.199
	L	1			1

loteamentos deve ser remetida ao quadro mais amplo de uma produção "por etapas". Dentro dos limites desta pesquisa, acreditamos que esta forma de lotear tenha caracterizado a ocupação da Zona Oeste. Ora, os lotes irregulares valem menos do que os que seguem o figurino. Isto explica os dois versos desta produção. Do lado do loteador o lote é barato - seja porque a situação de propriedade não está clara, seja porque ele a comprou em prestações. Inicia-se imediatamente a marcação dos lotes e as vendas para resolver tais pendências, e para dar início às obras. Do lado do comprador, estes lotes são mais baratos, uma vez que não se pode oferecer uma escritura definitiva. O loteamento irregular seria então o empreendimento feito "em etapas" que não consegue cumprir todas elas, e chegar à regularidade - com todas as obras realizadas, e com a documentação em ordem. E por ser desta forma, esta produção destinou-se às camadas inferiores do mercado até recentemente. Hoje, paradoxalmente, observa-se com a crescente regularidade da produção, um enobrecimento da Zona Oeste. Se ela foi uma área destinada a uma população de baixa renda, não o é mais. Pelo menos não através de loteamentos. Pergunta-se mesmo para onde é que vão os pobres no município do Rio de Janeiro.

MAPA DE PROJETOS DE LEIS

PLANO DE TRABALHO LEGISLATIVO - ANO 1992
 1. PROPOSTAS DE LEIS - SUBCOMISSÃO DE TRABALHO LEGISLATIVO

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
01. EMENDAS	X		X		X	X		X								
02. EMENDAS PARCIAIS		X		X	X									X	X	X
03. EMENDAS A VOTO		X														
04. EMENDAS PARCIAIS	X		X	X	X		X	X								
05. EMENDAS A VOTO PARCIAIS			X											X		
06. EMENDAS A VOTO PARCIAIS	X	X			X	X	X	X			X				X	
07. EMENDAS PARCIAIS		X														
08. EMENDAS PARCIAIS	X		X		X											
09. EMENDAS PARCIAIS																
10. EMENDAS PARCIAIS																
11. EMENDAS PARCIAIS		X				X	X	X						X		
12. EMENDAS PARCIAIS	X		X	X	X	X	X	X								
13. EMENDAS PARCIAIS						X										
14. EMENDAS PARCIAIS					X		X									
15. EMENDAS PARCIAIS					X											
16. EMENDAS PARCIAIS					X		X									
17. EMENDAS PARCIAIS	X		X	X	X		X							X	X	
18. EMENDAS PARCIAIS	101	353	100	690	733	38	34/324	111/324	33/324	337	559	2033				
19. EMENDAS PARCIAIS		X			X									X	X	
20. EMENDAS PARCIAIS	X		X	X	X	X	X	X	X					X	X	
21. EMENDAS PARCIAIS	X	X												X	X	
22. EMENDAS PARCIAIS						X										
23. EMENDAS PARCIAIS			X	X	X											
24. EMENDAS PARCIAIS																
25. EMENDAS PARCIAIS	X	X	X											X	X	
26. EMENDAS PARCIAIS																
27. EMENDAS PARCIAIS		X														
28. EMENDAS PARCIAIS						X								X	X	
29. EMENDAS PARCIAIS																
30. EMENDAS PARCIAIS																
31. EMENDAS PARCIAIS	X		X							X	X					
32. EMENDAS PARCIAIS		X														
33. EMENDAS PARCIAIS																
34. EMENDAS PARCIAIS	X	X		X(2)		X		X						X	X	
35. EMENDAS PARCIAIS	X															
36. EMENDAS PARCIAIS		X		X(2)		X								X	X	
37. EMENDAS PARCIAIS		X		X												
38. EMENDAS PARCIAIS		X		X												
39. EMENDAS PARCIAIS		X		X												
40. EMENDAS PARCIAIS	X															
41. EMENDAS PARCIAIS	X															
42. EMENDAS PARCIAIS																
43. EMENDAS PARCIAIS																
44. EMENDAS PARCIAIS		X			X											
45. EMENDAS PARCIAIS																
46. EMENDAS PARCIAIS																
47. EMENDAS PARCIAIS																
48. EMENDAS PARCIAIS																
49. EMENDAS PARCIAIS																
50. EMENDAS PARCIAIS																
51. EMENDAS PARCIAIS	X		X	X				X								
52. EMENDAS PARCIAIS	X			X				X						X		
53. EMENDAS PARCIAIS		X														
54. EMENDAS PARCIAIS														X	X	X
55. EMENDAS PARCIAIS														X	X	X
56. EMENDAS PARCIAIS																
57. EMENDAS PARCIAIS	X	X		X												
58. EMENDAS PARCIAIS																
59. EMENDAS PARCIAIS																
60. EMENDAS PARCIAIS	X	X	X	X										X	X	X
61. EMENDAS PARCIAIS																
62. EMENDAS PARCIAIS																
63. EMENDAS PARCIAIS																
64. EMENDAS PARCIAIS	X	X												X	X	X
65. EMENDAS PARCIAIS																
66. EMENDAS PARCIAIS																
67. EMENDAS PARCIAIS																
68. EMENDAS PARCIAIS																
69. EMENDAS PARCIAIS																
70. EMENDAS PARCIAIS																
71. EMENDAS PARCIAIS																
72. EMENDAS PARCIAIS	X		X	X		X	X	X						X	X	
73. EMENDAS PARCIAIS																
74. EMENDAS PARCIAIS	X		X	X		X	X	X								
75. EMENDAS PARCIAIS																

COELHO, BETON). A atual produção de lotes, pode ser caracterizada da seguinte forma:

- a. A produção é nitidamente regular.
- b. Os lotes são oferecidos frequentemente com casas prontas, financiadas pela Caixa Econômica. As três construtoras (ECIA, ANTONIO COELHO, BETON) utilizam-se do "Plano Empresário" para o financiamento das casas, e contam com recursos próprios, para o financiamento dos lotes.
- c. A oferta tanto de lotes, como de casas, se faz para uma camada média. A ECIA indica que as prestações de terreno equi valem hoje a 3 salários mínimos.
- d. A produção é hoje pequena, representando apenas um quarto da produção da década de cinquenta.
- e. Observa-se então que, paralelamente ao desaparecimento do "loteador por etapas", há um "enobrecimento" da Zona Oeste - os lotes são oferecidos para camadas médias pelas "empresas construtoras". Antes os lotes eram oferecidos para quem ganhava até três salários mínimos, hoje a prestação equivale a três salários mínimos. (Sr. Dantas, ECIA). Isto quer dizer que a terra tornou-se acessível apenas para camadas superiores. Os que saíram do mercado, acreditam que as modificações ocorridas devem-se a dois fatores. Responsabilizam, por um lado, a legislação (municipal, estadual e federal), declarando alguns que esta exige a conclusão das obras antes do início das vendas - o que não é correto: tanto a lei federal (6766), como a legislação municipal, estipulam prazos para execução das obras. Indicam também que com a inflação do período, tornou-se essencial o uso da correção monetária das prestações. Segundo eles, estes dois fatores inviabilizam o investimento: o primeiro por não disporem de capital inicial para execução de todas as obras exigidas, o segundo inviabiliza a oferta dos lotes às camadas de baixa renda, cujos salários não acompanham a correção monetária das prestações.

Acreditamos que a legislação não seja responsável pelo enobrecimento da área e pelo desaparecimento da produção "por eta-

pas". A lei 6766/79, no entanto, deve ter afetado a produção de loteamentos clandestinos, que passa a constituir crime. Os fenômenos ocorridos na Zona Oeste devem ser compreendidos a partir de uma perspectiva mais ampla. O enobrecimento pode ser pensado em função de dois fatores, não excluídos. Primeiramente deve-se lembrar que houve um grande achatamento salarial no período observado. Por outro lado houve uma valorização das terras da região, causada principalmente por uma significativa concentração de terras loteáveis nas mãos de duas empresas: ECIA (em Campo Grande) e Cia. Bangu (em Bangu). (Cabe ressaltar que a presente pesquisa tem indicações destes fatos, mas não tinha como meta mensurar as áreas loteáveis, verificando e quantificando proprietários.) Esta concentração da propriedade da terra toma sua real dimensão no processo de valorização do solo, com a ida de indústrias para a área, e com a consequente implantação de infra estrutura (estradas, transporte, luz, água). Estes dois fatores somam-se na produção deste enobrecimento da Zona Oeste.

Alguns loteadores imputam como uma das causas da valorização, as restrições legais contidas no plano de zoneamento. Segundo eles existem hoje poucas áreas destinadas a loteamentos populares, onde o lote mínimo (125 m²) é permitido. Entretanto comparando-se as áreas loteadas no período pesquisado (36/86) com a área urbanizável definida pelos Planos de Estruturação Urbana (PEU) para a região, não parece haver escassez de terras:

R.A.	ÁREA LOTEADA M ²	ÁREA URBANIZÁVEL M ²
BANGU	13544922	1960000
CAMPO GRANDE	34207701	29200000
SANTA CRUZ	12366052	12170000

Como o PEU de Bangu não inclui Realengo, e o de Campo Grande não inclui Guaratiba, as áreas loteáveis nestas duas RA's deve ser ainda mais expressivas do que o assinalado acima.

Podemos finalmente concluir que a irregularidade da produção de

d. Prosseguimento das vendas e aprovação do projeto (caso não tenha)

e. Obtenção do "aceite" quando então as obras são consideradas concluídas pela administração municipal. (Ou não obtêm, permanecendo o loteamento irregular)

OBS.: Os "loteadores por etapas", mesmo atuando de forma irregular ou clandestina, frequentemente obedecem às posturas municipais relativas ao desenho (tamanho de lotes, testadas, largura de ruas e calçadas, etc) visando uma possível regularização.

Estes "loteadores por etapas" são agentes de um processo descapitalizado, onde a situação de irregularidade, ao menos no início do processo, é a condição para o empreendimento. A regularização do loteamento (quitação das prestações para a compra do terreno e conclusão das obras) vai depender do capital levantado com a venda dos lotes.

Entre os "loteadores por etapas" há que se fazer algumas distinções:

a. Existem aqueles que atuam apenas numa área (JOÃO RAMOS, que atuou exclusivamente em Santa Cruz) e aqueles que atuam em várias áreas da Zona Oeste (MADEAN) e mesmo em outras áreas da cidade (BIPLAN, que atuou na Baixada Fluminense).

b. Existem aqueles que estocam terras, mas executam o loteamento em etapas, à maneira típica dos "loteadores por etapas". Exemplo destes é a BIPLAN e NOVO IMPULSO.

c. Entre eles temos os que sempre usaram correção monetária nas prestações (BIPLAN e NOVO IMPULSO), aqueles que sempre usaram prestações préfixadas (Roseny Viana e João Ramos), e finalmente aqueles que atuaram com prestações fixas e modificaram sua atuação (MADEAN; PÉRGOLA).

d. Estes loteadores explicam diferentemente o modo pelo qual estabelecem seus preços. Alguns (João Ramos, Roseny) se apoiam na "intuição", no seu conhecimento de mercado, para fixar os preços dos lotes, que devem cobrir os custos operacionais e ainda permitir "algum lucro" (João Ramos). Outros (Brito,

NOVO IMPULSO) elaboram o preço através de cálculos baseados na reposição do capital investido, antecipando com precisão seus lucros, e objetivando recursos para novo investimento. A diferença entre os dois sub-grupos está no fato de que os primeiros atuam intuitivamente: um novo loteamento poderá ocorrer ou não. Os segundos, já estimam em seus cálculos "capitalistas" um subsequente empreendimento.

- e. Finalmente existem alguns (BIPLAN, NOVO IMPULSO) que, organizando-se em Associação de Loteadores (ANEL), demonstram uma atuação empresarial mais agressiva, pretendendo inclusive influir na política fundiária, e na legislação.

Empresas construtoras

Os loteadores que denominamos "empresas construtoras" têm as seguintes características básicas:

1. Eles estocam terras.
2. Fazem geralmente mais do que um empreendimento por vez;
3. A produção é nitidamente regular (lotes e casas são vendidas atendendo todas as exigências legais);
4. Os lotes são oferecidos frequentemente com casas prontas, financiadas pela Caixa Econômica. As três construtoras (ECIA, ANTONIO COELHO, BETON) utilizam-se do "Plano Empresário" para o financiamento das casas, e contam com recursos próprios, para o financiamento dos lotes.

B. Sobre a produção

Os "loteadores por etapas", responsáveis por aproximadamente 60% da produção total de lotes, praticamente desaparecem do cenário na presente década. Mantêm-se em 80 no mercado, de forma significativa, a ECIA - Irmãos Araujo Engenharia e Comércio Ltda. e a Fábrica Bangu (esta sempre associada a primeira) - ambas com grandes estoques de terra - e a CEHAB (responsável, nos últimos seis anos, por um terço dos lotes produzidos). Os loteadores entrevistados, que permanecem no mercado, são todos, com exceção da Fábrica Bangu, empresas de construção, (ECIA, ANTONIO

descentralização de decisões, em função dos diversos órgãos envolvidos na aprovação de loteamentos.

As críticas mais ferrenhas vêm daqueles cujo loteamento foi objeto da atuação do Núcleo de Regularização de Loteamentos da Procuradoria do Estado (N.R.L.). Dois destes, C. Brito e F. Malta, destacam-se por sua atuação política, em favor dos loteadores, a nível nacional. Responsabilizam a legislação municipal pela paralisação das atividades de promoção de loteamentos. Criticam a atuação do N.R.L. como sendo "severa e arbitrária" e marcada pela "perseguição ideológica".

j. Os que permaneceram no mercado, ao contrário, dedicam-se a vários empreendimentos simultaneamente, voltados, em princípio, para qualquer faixa de demanda. Possuem farto estoque de terras que os coloca uma possibilidade quase inesgotável de realização de novos empreendimentos.

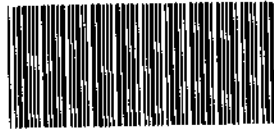
k. A grande maioria dos loteadores se tornou pessoa jurídica neste período, em função do Decreto-Lei nº 515 de 7 de abril de 1969, que obriga - para efeitos tributários - as pessoas que atuavam autônomoamente a formarem empresas.

l. Segundo os loteadores, o comprador de lotes em "loteamentos populares", originam-se do próprio local, ou de municípios da Baixada Fluminense. Estes adquirem seus lotes exclusivamente para fins de moradia, e quase todos constroem suas casas sem regime de mutirão, ou em suas muitas variantes (auto-produção).

7. Conclusões

A. Sobre o agente

Desde o início dos trabalhos, repartimos a produção conforme quatro tipos de agentes: particular, empresa imobiliária, empresa de outro ramo, sistema financeiro da habitação. Estes foram



110 - Construtora Itã Ltda

É formada em 1951, mas não foi possível obter seu capital nem os sócios. Essas informações somente são dadas em 1960. O capital é elevado de 150 mil cruzeiros para 1 milhão e 200 mil cruzeiros, tendo como sócios cotistas apenas o engenheiro Arthur de Carvalho Chel les e os comerciantes Herbert de Azevedo Maltez e Anselmo Mariné, todos com 8 cotas cada, de um total de 24.

A Construtora Itã abre um loteamento na estrada do Campinho em Campo Grande, no ano de 1953, com 489 lotes e mais de 126 000m²

Em 1975 a firma é extinta.

111 - Imobiliária Santa Cruz Ltda

É criada em 1979, por transformação de uma Sociedade Anônima com a mesma denominação, que não foi possível verificar a data de criação. Os objetivos são entre outros a venda por aforeamento dos terrenos de sua propriedade denominados Jardim Guanabara, na Ilha do Governador.

O capital em 1979 é de mais de 5 milhões e meio de cruzeiros e os maiores cotistas são duas empresas: a Serviços Hollerith S/A e a Empresa Nacional de Imóveis S/A.

Em 1983 com o capital em 135 milhões de cruzeiros e o mesmo grupo de sócios, passam a incluir entre os objetivos, a incorporação de prédios. Em 1985 possui um capital de mais de 800 milhões de cruzeiros, com a sede no mesmo Jardim Guanabara, bairro da Ilha do Governador onde possui terrenos.

A anterior Companhia Imobiliária Santa Cruz, certamente foi constituída por volta de 1950, porque em seu nome foram abertos em 1951, 61 lotes com um total de 18000 m², nas ruas Campeiro-mor Império, em Santa Cruz.

descentralização de decisões, em função dos diversos órgãos envolvidos na aprovação de loteamentos.

As críticas mais ferrenhas vêm daqueles cujo loteamento foi objeto da atuação do Núcleo de Regularização de Loteamentos da Procuradoria do Estado (N.R.L.). Dois destes, C. Brito e F. Malta, destacam-se por sua atuação política, em favor dos loteadores, a nível nacional. Responsabilizam a legislação municipal pela paralisação das atividades de promoção de loteamentos. Criticam a atuação do N.R.L. como sendo "severa e arbitrária" e marcada pela "perseguição ideológica".

- j. Os que permaneceram no mercado, ao contrário, dedicam-se a vários empreendimentos simultaneamente, voltados, em princípio, para qualquer faixa de demanda. Possuem farto estoque de terras que os coloca uma possibilidade quase inesgotável de realização de novos empreendimentos.
- k. A grande maioria dos loteadores se tornou pessoa jurídica neste período, em função do Decreto-Lei nº 515 de 7 de abril de 1969, que obriga - para efeitos tributários - as pessoas que atuavam autônomoamente a formarem empresas.
- l. Segundo os loteadores, o comprador de lotes em "loteamentos populares", originam-se do próprio local, ou de municípios da Baixada Fluminense. Estes adquirem seus lotes exclusivamente para fins de moradia, e quase todos constroem suas casas sejam em regime de mutirão, ou em suas muitas variantes (auto-produção).

7. Conclusões

A. Sobre o agente

Desde o início dos trabalhos, repartimos a produção conforme quatro tipos de agentes: particular, empresa imobiliária, empresa de outro ramo, sistema financeiro da habitação. Estes foram

definidos em função das informações contidas nas plantas dos PAL's arquivados no Departamento de Edificações da Prefeitura Municipal.

As entrevistas nos mostram que esta classificação simplifica muito a realidade ou ainda a distorce. Observamos, neste sentido, que a maioria das empresas entrevistadas, definidas como "empresas imobiliárias", se aproximam muito dos "particulares". (O fato de não termos conseguido entrevistar muitos "particulares" deve-se à sua saída de campo na década de 80. Os que permaneceram produzindo tornaram-se empresas, provavelmente, em função das exigências legais acima citadas.) Em função disto identificamos dois tipos de agentes, a partir de sua estratégia de atuação:

- a. Loteadores "por etapas";
- b. Empresas construtoras.

Loteadores "por etapas"

Os loteadores que denominamos "por etapas" têm as seguintes características básicas:

1. Eles fazem um loteamento por vez, não estocando terras. Os lucros obtidos num loteamento permitem novo empreendimento.
2. A estratégia de atuação obedece a uma série consecutiva de etapas, que possibilita a oferta destes lotes às camadas baixas da população:
 - a. Aquisição da propriedade, normalmente através de promessa de compra e venda.
 - b. Abertura de ruas e venda dos primeiros lotes através de contratos particulares. (Às vezes aprovação do projeto nesta etapa)
 - c. Com estas vendas, obtenção de recursos para prosseguir as obras (galerias, meio-fio, arborização); no caso de ser promessa a quitação das prestações e escritura definitiva poderá ser feita nesta fase. É evidente que nem sempre o é, e que muitos permanecem apenas com a promessa.

ra todos lotes. Tais fatos referem-se, evidentemente, a loteamentos de pequenas dimensões. (João Ramos)

Um loteador (C. Brito) declara lotear áreas de grandes dimensões e orienta sua estratégia de vendas por etapas: secciona-a em glebas parcelando-as em fases distintas do negócio.

Os que operam com loteamentos associados à construção de casas, segundo eles próprios, não fazem estoques de reserva, vendendo todos os lotes simultaneamente.

Quanto à publicidade, são utilizados todos os meios de comunicação disponíveis, boca-a-boca, folhetos (Anexo 4), placas, jornais de circulação local, condicionadas pelo público alvo.

Os loteamentos dirigidos à faixa de menor renda, cuja demanda se apresenta mais numerosa, basta o boca-a-boca e uma placa no local - às vezes folhetos - para garantir o sucesso das vendas. Os jornais de circulação local são utilizados para loteamentos maiores.

Nas vendas de loteamentos às camadas médias, nos casos entrevistados, são utilizados jornais (O Dia, Jornal do Brasil, O Globo), e, às vezes, a televisão (TVS).

Todos os loteadores se utilizam de corretores no local do empreendimento. Os mais bem estruturados administrativamente possuem, em suas empresas, departamento de vendas com corretores. Os demais usam corretores autônomos.

- f. Verificamos que os loteamentos regulares analisados são aqueles produzidos por quem faz estoques, e que ainda hoje permanecem no mercado. Os irregulares do período foram produzidos por quem saiu do mercado. Se é possível classificar a produção como regular e irregular, o mesmo não se aplica aos agentes. Não se pode falar de agentes irregulares, como tipo, uma vez que a maioria produziu tanto lotes regulares como irregulares.

As irregularidades são atribuídas a diferentes fatores. Via de regra falta capital para término de obras, geralmente galerias de esgoto e água. Neste sentido a legislação - fazendo tais exigências - é culpada. (As exigências hoje feitas pela administração são: pavimentação/Sec. Municipal de Obras - SMO, grades e galerias/SMO, abastecimento de água/CEDAE - Companhia Estadual de Águas e Esgotos, esgoto sanitário/CEDAE, arborização/SMO). Os que detêm poucos recursos, afirmam ter de lotear áreas distantes - menos caras. As exigências de infra-estrutura entretanto, inviabilizam suas atividades, uma vez que elevam desmesuradamente o investimento inicial. Além disto consideram injustas as normas que se aplicam para a Zona Oeste - que são as mesmas para todas as áreas da cidade. Propoem que a legislação seja específica para as condições locais. Outra alternativa que apresentam é a de transformar os loteamentos em condomínios fechados, passando definitivamente os custos de infra-estrutura para os moradores.

- g. Os que ficaram no mercado estocando terras são: ANTONIO COELHO, ECIA, BETON, BANGU.
- h. Observa-se que os loteamentos passaram neste período (70/86) a ser oferecidos a uma classe média. Esta tendência se confirma no período de 80. Os empresários que se mantêm no mercado apostam uns mais, outros menos nesta transformação (enobrecimento). Entre os que mais investem estão ECIA, BETON, Antonio Coelho. Isto se depreende pelo tipo de investimento - lotes com casas para classe média.
- i. Os que saíram do mercado, realizavam um empreendimento por vez, devido ao capital que dispunham. Eles atribuem as mudanças tanto à legislação federal (lei 6766) como às posturas municipais. Eles frequentemente admitem que uma mudança na legislação permitiria sua volta. Eles fazem uma crítica generalizada à burocracia e à

As empresas construtoras definem os preços dos lotes de forma mais elaborada que as demais. Para elas, o preço define-se a partir de um minucioso estudo de demanda que determina a faixa que se destina o empreendimento. Posteriormente elabora-se um estudo arquitetônico adequado aos padrões da faixa a ser atendida. Um loteador declarou que seu lucro era de 10% sobre o investimento. Outro loteador de "loteamento popular" (BIPLAN) define o lucro obtido com cada loteamento através de um "cálculo de reposição": custo para se produzir outros 1000 lotes urbanizados, mais salário do loteador, mais custos de manutenção do escritório.

Os loteadores que destinam seus empreendimentos às faixas de menor rendimento, afirmam fixarem seus preços a partir dos preços médios existentes na região.

As construtoras entrevistadas utilizam o "Plano Empresário" da Caixa Econômica, para construção de casas. Através deste plano, a empresa obtém financiamento de 80% do custo da obra, pago diretamente pelo comprador à Caixa Econômica Federal, em prestações mensais. O comprador - em tese - deve pagar diretamente ao loteador - como entrada - os 20% do custo da obra, não financiados pelo referido plano. Ocorre entretanto, em função da demanda existente, que a empresa cobra mais do que os 20%. Isto significa que além das taxas cobradas sobre o custo da obra - taxas de administração, remuneração pela construção, despesas financeiras - a empresa ganha um "dx" extra sobre a construção. Frequentemente ela financia este montante, assim como o preço do terreno, com recursos próprios.

- d. As vendas de lotes se fazem sempre por prestações. Estas eram pré-fixadas até o início da década de 70, a partir de quando adota-se o modelo de prestações corrigidas.

Nos loteamentos destinados a faixas de rendimento baixo não se exige, normalmente, comprovação de renda. Ao contrário, exige-se comprovação de renda (com base no somatório

rio de rendimentos da mulher, marido e agregados) naqueles voltados às camadas médias, (A. Coelho).

A forma de pagamento do lote é invariavelmente através de financiamento. Um sinal inicial corresponde a determinado número de parcelas (3 ou 4) ou a certa percentagem do valor do imóvel, que varia a critério do loteador (5 a 40% de entrada) e em função da faixa de demanda a ser atendida.

O número de parcelas, relativas ao saldo devedor, varia segundo a faixa de renda do comprador, e da conjuntura vigente. Podemos dizer que os imóveis voltados às faixas médias de rendimento são financiados em prestações que vão de 24 a 60 meses (Bangú, ECIA).

Loteadores voltados à demanda de baixa renda, com suas atividades paralisadas no momento, quando atuantes operavam com financiamentos de 100 a 140 parcelas mensais. Um entrevistado (Madean) referiu-se aos seus primeiros anos de atuações - início da década de 70 - lembrando-se que eram cobradas apenas 60 prestações num loteamento destinado a essa faixa de renda. Devido à deteriorações das condições financeiras dessa faixa de demanda, esse em preendimento só seria hoje viável com 100 prestações (segundo o loteador).

- e. O comportamento do loteador em relação às vendas é variável segundo a demanda. Alguns declaram manter um determinado número de lotes de reserva, à espera da valorização provocada pela venda dos demais. Entretanto, a reserva, quando ocorre, parece não obedecer à nenhum critério rígido. Alguns afirmam vender preferencialmente os lotes em piores condições, enquanto outros ao contrário, vendem prioritariamente os melhores lotes deixando os demais para uma segunda etapa de vendas.

Grande parte deles, especialmente os envolvidos com loteamentos populares, revela a venda indiscriminada de lotes, justificando-o pela demanda ultrapassar a oferta - basta a abertura de ruas para atrair compradores pa-

b. A totalidade dos loteadores entrevistados afirma não possuir qualquer relação anterior com os antigos proprietários dos terrenos, tendo sido informados da possibilidade da compra por corretoras atuantes na Zona Oeste. A maioria das terras em questão eram remanescentes de exploração agrícola ou pecuária, de subsistência.

Quanto à situação jurídica das terras, parte dos casos observados não apresentavam problemas de regularidade. Um loteador (A. Coelho) declarou dar preferência a terras com problemas legais, por serem mais baratas. Sua empresa possui departamento jurídico estruturado para regularização posterior destas terras. Outro loteador - João Ramos - afirmou comprar terras de posse pelas mesmas razões, o que implicou "a priori" condições de irregularidade do loteamento.

Os loteadores usam os serviços de arquitetura. Eles ou têm uma equipe própria, ou contratam esses serviços em firmas especializadas. Alguns entrevistados servem-se de profissionais ligados à Prefeitura, os quais, por terem entre suas atribuições a aprovação do projeto, o fazem em consonância com as exigências, facilitando o processo. São identificados pelos loteadores como "despachantes", "desenhistas". Os arranjos internos que configuram o loteamento e destino das áreas são definidos por cálculos de rentabilidade: quanto mais lotes melhor.

As dimensões dos lotes variam conforme a época e o tamanho padrão estipulado pela legislação. Percebe-se como já dito uma redução no tamanho dos lotes ao longo dos anos, devido a valorização de terras. Um dos loteadores observou que seus primeiros loteamentos eram de lotes de 10x30, com uma parte destinada à horta.

O tamanho do loteamento, com base nos cálculos de rentabilidade e o terreno disponível, parece não corresponder a nenhum critério fixo, sendo escolha do loteador (João Ramos executava loteamentos com 30 lotes por vez, Felipe Malta aponta como sendo ideal loteamentos com

100 lotes).

A maioria dos loteamentos tratados nas entrevistas são de tipo pequeno (até 500 lotes por loteamento), havendo apenas 3 médios (500 a 1700 lotes por loteamento) e um grande (mais de 1700 lotes). Apenas 3 loteamentos são oferecidos com casas prontas. Nos três casos são empresas construtoras, que estocam terras (Antonio Coelho, ECIA e BETON). Os loteadores que fazem 1 empreendimento por vez sem estoque de terras, costumam abrir arruamento e colocar o meio-fio através de recursos próprios (contratação de firmas autônomas e/ou equipe de obra por empreitada) iniciando a venda de lotes imediatamente após, com ou sem a aprovação prévia do projeto pela prefeitura. Os recursos obtidos na venda dos primeiros lotes destinam-se, na maioria das vezes, ao saldo da compra do terreno. Daí a exigência de rapidez nessa fase dos negócios. Também mostra-se comum que esse retorno dos primeiros lotes financie o restante das obras de implantação do loteamento.

- c. Todos contratam outras empresas especializadas para executarem, total ou parcialmente, as obras de urbanização. Alguns loteadores (A. Coelho, F. Malta) contratam - ou contrataram habitualmente - empresas de urbanização e engenharia, por vezes contando com uma equipe técnica para supervisionar as obras. Alguns dos loteadores, hoje inativos, possuíam no passado equipes próprias e maquinário, o que exigia estruturação mínima de suas empresas. Observa-se hoje uma tendência das empresas não possuírem máquinas, preferindo alugá-las (quando têm pessoal técnico), ou contratando inteiramente tais serviços de outros, supervisionando a empreitada (BETON, ECIA). A ECIA - originalmente uma construtora, com maquinário - hoje mantém apenas técnicos para supervisionar obras que contratam fora. A empresa entende que o maquinário desvaloriza-se, e que é mais negócio investir em terra. Desta forma passa a contratar serviços de construtoras, eventualmente alugando máquinas.

2. Dados sobre o loteamento

- 2.1 Projeto (tamanho dos lotes/área/arquiteto)
- 2.2 Implantação/execução (contrata?)
- 2.3 Definição do preço
- 2.4 Forma de pagamento (prestação? correção?)
- 2.5 Estratégia de venda
- 2.6 Relação com a prefeitura
- 2.7 Irregular por que?
- 2.8 Definição do público comprador (faixa renda)
- 2.9 Propaganda (jornal)
- 2.10 Usa corretor

3. Dados sobre o agente

- 3.1 Trajetória (por que está no mercado imobiliário)
- 3.2 Ele é autônomo ou associou-se?
- 3.3 Investe pontualmente ou regularmente? Estoca?
- 3.4 Tem projetos para futuros loteamentos?
- 3.5 Empresas: capital próprio, ou associado?
particular: origem do capital?

4. Dados sobre o comprador, segundo o loteador

- 4.1 Faixa de renda
- 4.2 Origem
- 4.3 Como constrói
- 4.4 Compra para morar, investir?

6.2 - Análise das entrevistas. (Anexo 2)

Como uma primeira aproximação dos dados levantados, elaboramos uma matriz (Anexo 3) contendo as informações colhidas nas entrevistas. Uma vez lançados os dados, foi possível destacar os pontos que consideramos explicativamente relevantes para compreender a produção de loteamento na Zona Oeste, no período 70/86:

- a. Distinguem-se os loteadores nascidos, criados e atuantes na Zona Oeste dos que vêm de fora, com atuações em outras áreas da cidade. Percebe-se que, dentre os primeiros, grande parte pertence a famílias ocupadas em atividades do co-

mércio, que acumularam bens ao longo do tempo aplicando em terras e no mercado imobiliário. Ressalte-se que muitos destes são de origem portuguesa e se introduzem nesse ramo de negócios a partir da construção de casas para venda, dedicando-se posteriormente a promoções de loteamentos, seja através do simples parcelamento da terra, ou ainda articulados à construção de moradia (nos casos em que o agente se constitui enquanto empresa de construção civil). Cabe lembrar o contexto de crescimento urbano e o parcelamento acelerado do solo que teve lugar à época em que se constituíram enquanto profissionais (50/60/70).

Quanto aos que vêm "de fora", o principal motivo alegado para atuações na Zona Oeste foi a disponibilidade de terras e os baixos preços vigentes. A maioria informa ter-se introduzido no mercado imobiliário por herança familiar (família voltada ao ramo da construção ocivil ou afins). Alguns atuavam em outros locais do subúrbio, Jacarepaguá, Baixada Fluminense - baixa renda - e Barra, Zona Sul, Zona Norte - camadas médias -, quando as condições propícias ao negócio de terras da Zona Oeste os atraíram. Um loteador - Delio/MADEAN - refere-se à "corrida do ouro" de loteamentos na Barra da Tijuca e Jacarepaguá e, articuladamente, Zona Oeste.

Relativamente ao desempenho verifica-se que, aqueles voltados às camadas de baixa renda, na sua maioria ativos a partir dos anos 60 (dentre os entrevistados), realizaram em média 10 a 15 loteamentos, em geral investindo nas três RA's indiscriminadamente, produzindo loteamentos regulares e irregulares.

Quanto à compra da terra, observa-se que os loteadores, independentemente do porte de seus empreendimentos, têm dois tipos de procedimento. Uns estocam terras para depois loteá-las. Outros só compram terras quando vão lotear. Os loteadores que não estocam terras, são aqueles que geralmente compram terras através de "promessas de compra e venda". Os que estocam compram geralmente à vista.

1978, que se mantém irregular, por não ter as obras concluídas.

Área do loteamento: 26297m².

Número de lotes: 55.

D. BETON ENGENHARIA

Loteamento situado na Estrada do Monteiro/Campo Grande

A Beton, junto com a Multiplan-Planejamento Participação e Administração S.A. compram em 1979 uma área de 600.000m² em Campo Grande, com o objetivo de implantar uma "comunidade planejada" de cerca de 1.000 famílias de renda média. Ambas as empresas são construtoras, sendo que a Multiplan tem várias subsidiárias, dentro do ramo imobiliário, atuando na área de incorporação de empreendimentos de alto luxo, e na área de "shopping centers", tanto no Rio quanto em São Paulo e Minas, normalmente em associação com outros empresários.

E. ECIA - IRMÃOS ARAUJO, ENGENHARIA, ARQUITETURA, CONSTRUÇÕES E COMÉRCIO LTDA.

O contrato social da empresa é de 1954, feito entre os sócios:

Manual L. de Araujo - comerciante

Octavio F. de Araujo - comerciante

Capitolina F. de Araujo e seu marido - arquitetos

Carlos F. de Araujo - comerciante

Ary F. de Araujo - comerciante.

A empresa tem como finalidade a exploração da indústria de construção civil, reconstruções, engenharia e arquitetura. Em 1969 a empresa começa a adquirir bens imóveis.

F. ANTONIO COELHO ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO LTDA.

Em 1966 é feito um contrato social da firma Engenharia Toledo Comércio Ltda, entre os sócios Antonio Coelho Filho, do comércio (residente em Campo Grande) e Milton Barros de Aguiar, arquiteto. A firma tinha como finalidade a cons-

trução, demolição, terraplanagem e pavimentação de ruas. Em 1969, mudança do nome para Antonio Coelho Engenharia e Construção Ltda. Em 1975 foi incluída como finalidade da empresa a fabricação e montagem de estruturas metálicas. A firma abre filial no centro.

Em 1982 entra como sócio José Roque Moreira Gonçalves, industrial. Em 1982 é incluída como finalidade da empresa a construção de cais, ancoradouro e portos, instalações elétricas e hidráulicas. Em 1986 o capital social da firma é de Cr\$ 27.000.000,00, sendo que Cr\$ 15.000.000,00 em imóveis.

G. NOVO IMPULSO EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.

Em 1975 é feito o contrato social da firma, entre os sócios Felipe Malta da Costa, português, do comércio, João M. B. F. Mendonça, português do comércio, Luiz da Silva Duarte, português do comércio, José Antonio V. R. Nogueira português bancário. A firma tem como finalidade administração, planejamento e incorporação de imóveis e todos os tipos de empreendimentos imobiliários em geral. Em 1976 houve modificação da situação jurídica da sociedade - até então era uma sociedade civil, registrada no cartório de Registro Civil de Pessoas Jurídicas, passando a ser sociedade comercial.

6.1.11 - ROTEIRO PARA ENTREVISTAS; Com o objetivo de compreender as estratégias de atuação dos loteadores, as entrevistas obedeceram um roteiro.

1. Dados sobre a propriedade

- 1.1 Compra (comprou para lotear?)
- 1.2 Preço do terreno e forma de pagamento
- 1.3 Relação com o antigo proprietário
- 1.4 Uso anterior da terra
- 1.5 Situação jurídica da terra

SANTA CRUZ:

Particular : Pequeno, regular : JOÃO RAMOS. (PAL 31834).

Imobiliária: Pequeno, regular : MADEAN (PAL 36124).

Pequeno, irregular: NOVO IMPULSO - PAL (37437/35632).

Clandestino: JOÃO RAMOS

OBSERVAÇÃO: A dificuldade de entrar em contato com alguns loteadores nos levou, em alguns casos, a trabalhar dois e até três tipos de loteamentos através de um loteador. Neste sentido, dos 20 tipos definidos anteriormente, foram estudados 15 tipos, através de 10 loteadores.

OBSERVAÇÃO: O universo de "particulares" fica reduzido a JOÃO RAMOS, e a ROSENY VIANNA, que em suas atividades de loteamentos, atuam como pessoa física, sendo a firma especializada em atividades de corretagem de imóveis.

6.1.10 - INFORMAÇÕES SOBRE AS EMPRESAS: Com os casos já definidos, recolhemos todas as informações disponíveis sobre os loteamentos e loteadores a serem entrevistados, obtendo-se assim uma base para a formulação das entrevistas. Foram levantados dados sobre alguns loteamentos irregulares e clandestinos, através dos processos de regularização de loteamentos da Procuradoria do Estado e no IPLAN RIO. Quanto aos loteadores que se constituíram em firmas, foi possível levantar informações oficiais junto à Junta Comercial. (Capital Social, data de formação, nome dos sócios, empreendimentos feitos).

A. PERGOLA ARQUITETURA E ENGENHARIA LTDA.

Loteamento à Rua Carumbé/Bangú.

A empresa foi constituída em 1962, com dois sócios: Hortência Pereira Gonçalves, arquiteta e Mariza Gonçalves Quadros, e tendo como finalidade a execução de projetos de urbanismo e construções.

O loteamento da Rua Carumbé foi executado nos lotes 5 e 6 do PAL 29724. Em 1958 foi assinado o formal de partilha o qual desmembra o imóvel em cinco lotes. Em 1967 a Pérgola Ltda. compra os lotes 4 e 5, e no ano seguinte apresenta projeto de desmembramento dessa área, aprovado somente em 1971 (PAL 29724).

Área total do loteamento: 9331 m²

Tamanho dos lotes: 9x18

O loteamento não possui PAL aprovado, apresenta lotes menores do que o exigido para a zona e não observa a doação de 35% determinada pela lei 6766-79.

B. ROSENNY VIANNA IMÓVEIS LTDA.

Loteamento "Bairro S. Gerônimo"/Campo Grande.

O loteamento foi executado no lote 1 do PAL 35145. Em 1939 José Augusto Rodrigues, português e lavrador, comprou a propriedade situada à Estrada do Pedregoso, no lugar "Capoeiras", com área total de 82600 m². Com a morte deste em 1948, forma-se um condomínio entre os herdeiros, ficando a viúva com 3/6 da propriedade e os 3 filhos com 1/6 cada. Em 1964 o Condomínio é extinto e a propriedade desmembrada em quatro lotes, sem PAL aprovado. O lote 1 (41.300 m²) fica com a viúva, que no mesmo ano faz uma promessa para Rosenny Vianna Im. Ltda.

A empresa faz o loteamento e vende os lotes sem a aprovação do projeto de desmembramento, e conseqüentemente sem a legalização do loteamento.

O desmembramento é aprovado em 1978, com PAL 35145. O loteamento tem aproximadamente 60 lotes.

C. JOÃO RAMOS

Loteamento "Jardim S. José"/Santa Cruz

Em 1962 Manoel F. Barbosa compra do Instituto Nacional de Imigração Colonial uma gleba, vendida em 1975 para João Ramos. Este faz um loteamento com o PAL 31834 aprovado em

as do que entre particulares. Em Santa Cruz a produção está dividida equilibradamente entre regulares e irregulares.

6.1.7 - Os tipos selecionados são aqueles mais significativos em cada área:

AGENTE		SANTA CRUZ		CAMPO GRANDE		BANGÚ	
		REGULAR	IRREGULAR	REGULAR	IRREGULAR	REGULAR	IRREGULAR
Particular	Pequeno	X	X	X	X	X	X
	Médio						
	Grande					X	
Imobiliária	Pequeno	X	X	X			
	Médio			X		X*	
	Grande			X	X		
Outras	Pequeno					X**	
	Médio			X			
	Grande						

* Apesar de a maior produção ser de tipo pequena, optou-se por um tipo médio, uma vez que só ocorre aqui.

** Escolhemos estudar três casos, para cobrir maior número de agentes compreendidos sob o rótulo "outros".

6.1.8 - O universo de trabalho não inclui os loteamentos clandestinos, sobre os quais não se podia ter informações sobre época, nem quanto ao seu tamanho. Resolvemos assim fazer uma sondagem de tipo exploratória, uma vez que tivemos informações sobre esta produção no IPLAN RIO e na Procuradoria do Estado. Selecionamos loteamentos nas três áreas, produzidos tanto por imobiliárias como por particulares:

Bangú : 1
 Campo Grande: 2
 Santa Cruz : 1

6.1.9 - As entrevistas efetivamente realizadas foram as seguintes: (VER OBSERVAÇÃO ABAIXO) (PALS - PLANTAS APROVADAS Anexo 1)

BANGÚ:

Particular: Péqueno: Não encontramos nenhum loteador particular. No lugar foi analisada uma imobiliária - PERGOLA ARQUITETURA E ENGENHARIA - que produziu loteamentos pequenos e irregulares. (PAL39652)

Grande : O único loteamento grande localizado na área, foi verificado, efetivamente tinha sido executado por uma imobiliária, que posteriormente vendeu o empreendimento para a Marinha. Havia assim um erro no registro de dados da pesquisa, que havia registrado o loteamento como particular.

Imobiliária: Médio, regular: ECIA - PAL 33116

Outros : Pequeno, regular: BANGU EMPREENDIMENTOS - PALS 36363/38714)

Clandestino: PERGOLA ARQUITETURA ENGENHARIA.

CAMPO GRANDE:

Particular : Pequeno, regular: Não encontramos nenhum loteador particular. No lugar foi entrevistada uma imobiliária - MADEAN - que produziu loteamentos pequenos e regulares. (PAL 36500/27687).

Imobiliária: Pequeno, regular: ANTONIO COELHO ENGENHARIA E CONSTRUÇÃO LTDA. (PAL 38934/33760).

Médio, irregular: BIPLAN - (PAL 34941).

Grande, regular : ECIA - (PAL 32609).

Outros : Médio, regular: Não encontramos nenhum loteador deste tipo.

Clandestino: ROSENY VIANNA IMÓVEIS.

Erros membros das mesmas famílias. a maioria residente em João Pessoa na Paraíba.

Em 1947 existem referencias a um loteamento na rua Jardim Botânico e em 1956 a outros loteamentos em Realengo e em Campo Grande. O de realengo foi aprovado ainda em 1951. com 269 lotes e mais de 64000 m2.

Quando a documentação termina por volta de 1977 os maiores acionistas são o formalista Lourival Lopes e o comerciante Antonio da Silva Gil.

106 - Empresa de Crédito e Construções S.A.

É constituída em 1944. em Salvador. Bahia. abrindo filial no Rio de Janeiro em 1945. A empresa é incorporada com bens imóveis de João Chrysostomo Feixoto. construtor civil em Salvador.

Em 1949 tranferem a sede para o Rio de Janeiro por causa do rápido desenvolvimento da agência carioca. com o "lançamento de novos planos de venda de imóveis mediante sorteio e a prestações". Nessa época o capital era de 2 milhões de cruzeiros e haviam filiais em Belo Horizonte e São Paulo.

Finalmente. em 1951 tranferem a sede de volta para Salvador. porque ali se encontra a totalidade do patrimônio social. como loteamentos e edifícios de apartamentos.

107 - Imobiliária Miranda Ltda

É constituída em 1951 com um capital de 1 milhão de cruzeiros. tendo como maior cotista o médico José de Miranda com 50% da participação. Os outros 50% são formados por membros da família Miranda.

Os obietivos incluem além do campo imobiliário e de parcelamento de terras. também os negócios hoteleiros e de turismo. neeócios esses suprimidos logo um ano depois. em 1952. para incluir o de material de construção.

Em 1952 é reconhecido um loteamento da Miranda em Banquê. abrindo a rua Baturira. na estrada Porto Nacional. próximo a da Água Branca e da Av. Brasil.

Finalmente. em 1960 a firma é extinta.

108 - Companhia Rio Verde de Participações Importação e Exportação

É formada em 1950 com um capital de 500 mil cruzeiros, tendo como maiores acionistas, o industrial Antoine Henry Forat com 330 ações, e o engenheiro Gilbert Deschatre com 165 ações, somando os dois 495 ações num total de 499.

Em 1978 as 1500 ações da Companhia estão divididas igualmente entre o comerciante Marcio Monteiro Fortuna, a economista Ulissea Maria Belino Timbó e o arquiteto Joaquim Vicente Cordeiro Feirão.

Em 1980 o capital é de 1 milhão e meio de cruzeiros sendo 1 milhão 380 mil cruzeiros da Companhia de Obras e Industria Obrasin. Esta ligação da Rio Verde com a O Brasin será vista a seguir.

Ainda em 1980, para pagar dívidas da Rio Verde e suas coligadas, é decidido vender lotes e bens.

109 - Companhia Santa Clara de Obras e Industria (depois Companhia de Obras e Industria O Brasin)

É criada em 1950 com um capital de 9 milhões e 500 mil cruzeiros, tendo como acionista majoritário o mesmo Gilbert Deschatre, um dos dois maiores participantes na Companhia Rio Verde, formada no mesmo ano de 1950. O engenheiro Deschatre tinha na Santa Clara 9493 ações de um total de 9500.

Um ano depois da constituição, o aumento de 3 milhões de cruzeiros no capital é subscrito pelo mesmo engenheiro Deschatre com 456 ações; pelo industrial Antonie Henri Forat, que havia incorporado a Rio Verde um ano antes, com 456 ações; pelo

advogado Luiz Francisco Caranta de Sousa com 414 ações; e pela Sociedade Mandatária de Administração e Representações com 108 ações.

Em 1952 é revista e regularizada a compra de ações da Companhia Rio Verde, que conforme vimos era controlada por Deschartre e Forat, que também controlam a Santa Clara.

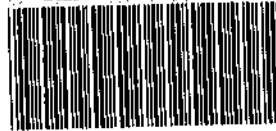
Ainda em 1952, o capital é aumentado para 15 milhões de cruzeiros, tendo em vista a valorização e aumento da venda dos lotes do grande loteamento denominado Jardim Maravilha, em Campo Grande, composto de 80 km de ruas.

Em 1953 a Companhia Santa Clara transforma-se simplesmente em Companhia de Obras e Industria "O BRASIN" com o mesmo capital de 15 milhões de cruzeiros.

Na época da mudança de denominação é anunciado um conjunto ou condomínio com a Companhia Rio Verde sobre uma área de terras pertencentes ao Sr. Eivind Reinert. Infelizmente não foi possível localizar.

Na passagem dos anos 60 para 70 são acionistas as seguintes firmas: Socimar Sociedade Mandatária de Administração e Representações Ltda; Arcosa Administração Representações e Comissões S.A.; Companhia Brasileira de Expansão Econômica; e mais diversos acionistas individuais que assim como as firmas, não declararam o número de ações.

Finalmente em 1978, dois terços do capital estão em mãos dos mesmos três acionistas da Rio Verde: Márcio Monteiro Fortuna, Ulissea Maria Belino Timbó e Joaquim Vicente Cordeiro Ferrão. Dai porque grande parte do capital da Rio Verde era subscrito pela O BRASIN.



110 - Construtora Itã Ltda

É formada em 1951, mas não foi possível obter seu capital nem os sócios. Essas informações somente são dadas em 1960. O capital é elevado de 150 mil cruzeiros para 1 milhão e 200 mil cruzeiros, tendo como sócios cotistas apenas o engenheiro Arthur de Carvalho Chelles e os comerciantes Herbert de Azevedo Maltez e Anselmo Mariné, todos com 8 cotas cada, de um total de 24.

A Construtora Itã abre um loteamento na estrada do Campinho em Campo Grande, no ano de 1953, com 489 lotes e mais de 126000m²

Em 1975 a firma é extinta.

111 - Imobiliária Santa Cruz Ltda.

É criada em 1979, por transformação de uma Sociedade Anônima com a mesma denominação, que não foi possível verificar a data de criação. Os objetivos são entre outros a venda por aforeamento dos terrenos de sua propriedade denominados Jardim Guanabara, na Ilha do Governador.

O capital em 1979 é de mais de 5 milhões e meio de cruzeiros e os maiores cotistas são duas empresas: a Serviços Hollerith S/A e a Empresa Nacional de Imóveis S/A.

Em 1983 com o capital em 135 milhões de cruzeiros e o mesmo grupo de sócios, passam a incluir entre os objetivos, a incorporação de prédios. Em 1985 possui um capital de mais de 800 milhões de cruzeiros, com a sede no mesmo Jardim Guanabara, bairro da Ilha do Governador onde possui terrenos.

A anterior Companhia Imobiliária Santa Cruz, certamente foi constituída por volta de 1950, porque em seu nome foram abertos em 1961, 61 lojas com um total de 18000 m², nas ruas Campeiro-mor Império, em Santa Cruz.