



FAKE HIS: A FALSA INCLUSÃO NOS EIXOS DE MOBILIDADE VIA PRODUÇÃO HABITACIONAL DE MERCADO

LAISA ELEONORA MARÓSTICA STROHER

Universidade do Rio de Janeiro, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Avenida Pedro Calmon, 500 – Cidade Universitária, Rio de Janeiro – RJ – CEP: 21941-901.

<https://orcid.org/0000-0002-9690-0497>

E-mail: laisa.stroher@fau.ufrj.br

PAULA FREIRE SANTORO

Universidade de São Paulo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Rua do Lago, 876 – Butantã, São Paulo – SP. CEP: 05508-080.

<https://orcid.org/0000-0002-3168-0868>

E-mail: paulasantoro@usp.br

HENRIQUE GIOVANI CANAN

Universidade de São Paulo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Rua do Lago, 876 – Butantã, São Paulo – SP. CEP: 05508-080.

<https://orcid.org/0000-0002-8847-9719>

E-mail: hgcanaan@usp.br

PAULA VICTÓRIA SANTOS GONÇALVES DE SOUZA

Universidade de São Paulo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Rua do Lago, 876 – Butantã, São Paulo – SP. CEP: 05508-080.

<https://orcid.org/0009-0005-3158-8198>

E-mail: paulavictoriasgs@usp.br

Recebido: 16/08/2023

Aprovado: 26/10/2023

RESUMO

Ocorre uma evidente instrumentalização da habitação de interesse social (HIS) como um “falso problema” que justifica diversos incentivos urbanísticos e habitacionais à produção imobiliária de mercado, que é produzida, mas é inacessível para quem mais precisa de moradia, uma “fake HIS”. No artigo, após a introdução, em que problematizamos os incentivos para HIS e nos Eixos, analisamos as dinâmicas relativas à espacialização dos lançamentos imobiliários entre 2008 e 2019 para o segmento econômico; as características desses imóveis nos subespaços analisados dos Eixos, Centro e Zona Leste (preço e tamanho); e as incorporadoras que se beneficiaram dos incentivos. As cartografias e análises mostram que, apesar dos incentivos, a produção não se dá nos Eixos, áreas bem servidas de transporte público, e nas suas raras ocorrências, produz microapartamentos caros. Os Eixos parecem seguir a mesma lógica de homogeneização por meio de produtos imobiliários voltados a estratos sociais de maior renda. A produção se distancia da desejada inclusão socioespacial e está ainda mais envolta nos mecanismos de acumulação financeira-imobiliária, nas lógicas da habitação como um ativo financeirizado.

Palavras-chaves: Política habitacional. Habitação de interesse social. Incorporação imobiliária. Financeirização.

ABSTRACT

There is a clear instrumentalization of social housing (SH) as a “false problem” that justifies various urban and housing incentives for real estate market production, which is produced, but is inaccessible to those who more need housing, a “fake SH”. After the introduction – where we problematize the incentives for SH and in the Axes of mobility at São Paulo city –, we analyze the dynamics related to the spatialization of real estate releases between 2008 and 2019, for the economic segment, the characteristics of these properties in the analyzed subspaces of the Axes, Center and East Zone (price, size, units, etc.) and the developers that benefited from the incentives. Cartographies and analyzes show that, despite incentives, this does not happen in the axes, areas better offered by public transport, and when it does, it produces tiny and expensive units. The Axes seem to follow the same logic of social homogenization of higher income families. Production distances itself from the desired socio-spatial inclusion and is even more involved in the mechanisms of financial-real estate accumulation, in the logic of housing as a real estate-financialized asset.

Keywords: Housing policy. Affordable housing. Real estate development. Financialisation.



INTRODUÇÃO

Muita produção imobiliária concentrada nos eixos e para o segmento econômico

Há um aumento generalizado da produção imobiliária na cidade de São Paulo: passou de 35 mil unidades habitacionais (UHs), lançadas em 2008, para 65 mil UHs em 2019 (EMBRAESP, 2020), e segue subindo. Em 2022 foram lançadas 75,7 mil UHs e vendidas 69,3 mil unidades (SECOVI-SP, 2023). Está ocorrendo um boom imobiliário, mais concentrado na cidade de São Paulo do que nos demais municípios da sua região metropolitana e capitaneado pelo segmento econômico, que são aquelas habitações de até 350 mil reais (CASTRO; SÍGOLO, 2021). Em 2019, 60% das UHs lançadas estavam dentro dessa faixa de preço, e 51% enquadravam-se no teto do preço de financiamento pelo Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), que nesse ano era de 240 mil reais. Também houve um crescimento da percentagem das UHs lançadas nos Eixos de mobilidade: subiu de 9% em 2014 para 39% em 2019.

Assistir o crescimento dessa produção imobiliária, progressivamente concentrada nos Eixos de mobilidade e associada ao aumento do segmento econômico em São Paulo, motivou a escrita deste artigo.

Experiências mais antigas e consolidadas de adensamento ao longo dos Eixos de mobilidade, como a de Curitiba¹, receberam críticas face à homogeneização social produzida nas áreas verticalizadas, constituindo-se como espaços destinados aos estratos de maior renda na capital paranaense (PILOTTO, 2010; STROHER, 2014, 2017). O impulso motivador deste artigo foi investigar: (1) em que medida a experiência mais recente dos Eixos em São Paulo fugiria desse destino; e (2) os limites do ideário de promoção de uma pretensa inclusão socioespacial por meio dos estímulos urbanísticos ao segmento econômico.

Tecemos a ideia de que o *boom* recente do segmento econômico – que é irrigado por incentivos de diferentes níveis de governo, incluindo um papel ativo do poder local, a partir da regulação urbana – emerge como uma continuidade da abordagem da habitação como falso problema por meio de falsas soluções, funcionais para mascarar a sua não resolução pelo poder público, e para incentivar uma produção financeirizada da casa que não chega para quem mais precisa, uma “*fake* HIS”.

Após enunciar esse argumento na primeira seção, discutimos na segunda seção como a agenda internacional da habitação a preços acessíveis é ideologicamente instrumentalizada nesse sentido, e, na sequência, como ela aterrissa em São Paulo, traduzida a partir dos instrumentos urbanísticos (tipologias de HIS, Eixos e Zonas Especiais de Interesse Social – ZEIS) que enfocam o estímulo à produção de mercado da casa, por meio da generalização do aumento dos direitos construtivos de forma gratuita ou com descontos como cerne da arquitetura da falsa solução.

Na quarta seção é desenvolvido um estudo empírico detalhado sobre as características e espacialização da produção do segmento econômico a partir dos dados da Embraesp (2020), comparando os lançamentos dentro e fora dos Eixos, e em duas áreas onde identificamos uma grande concentração de empreendimentos do segmento econômico: no Centro e na Zona Leste.

O fio condutor da análise é a busca pela revelação de elementos que ilustrem os limites desse produto como forma de responder ao déficit habitacional, demonstrando que o rótulo de “econômico”, meramente atribuído ao valor total da unidade, es-

¹ Os Eixos Estruturais de Curitiba foram introduzidos pelo Plano Preliminar de Urbanismo de 1966, coordenado pelo urbanista paulistano Jorge Wilhelm, que também ofertava direitos construtivos maiores nas quadras lindeiras às vias exclusivas de ônibus (PILOTTO, 2010; STROHER, 2014, 2017).

conde uma habitação cujo metro quadrado é elevado e ascendente e o tamanho é reduzido e descendente, e que se localiza principalmente fora das áreas próximas ao transporte público de massa.

As análises levaram em conta os recortes temporais de antes e após a aprovação do Plano Diretor Estratégico (PDE) de 2014 (2008-2013, 2014-2019), que instituiu ou atualizou os incentivos urbanísticos discutidos. Nas considerações finais retomamos os principais argumentos pelos quais a produção analisada emerge como uma “fake HIS”.

Política habitacional inclusiva como falso problema

Pretendemos aqui discorrer teoricamente e empiricamente sobre a mobilização da política habitacional, criada não para resolver as necessidades habitacionais de São Paulo, mas para manter a ordem política e econômica, neutralizar alterações radicais na organização territorial da metrópole, preservando a estabilidade política e apoiando a rentabilidade dos investimentos privados. Nos parece que o que está sendo produzido é uma “falsa habitação de interesse social”, apelidada aqui de “fake HIS”, pois se utiliza dos incentivos urbanísticos e habitacionais voltados às modalidades desta tipologia e dos Eixos, enquanto o segmento econômico está sendo produzido majoritariamente distantes de áreas bem servidas de transporte público, e, quando estão em Eixos, são UHs minúsculas e caras. Parafraseando termos/conceitos como *greenwashing*² ou *pinkwashing*³, estaríamos assistindo uma espécie de “*social housing washing*”, na qual empresas fazem uma “lavagem” passando uma falsa ideia de que estão produzindo moradia popular, mas na realidade estão produzindo fake HIS.

A ideia da instrumentalização da política habitacional não é nova: estava presente nos escritos sobre a “habitação como falso problema”⁴ (BOLAFFI, 1982), sobre os “mitos do problema da habitação” (BOLAFFI, 1986), ou, mais recentemente, no “mito do Estado benevolente”⁵ (MADDEN; MARCUSE, 2016), teses que argumentam que o Estado não está endereçando sua atuação no enfrentamento das necessidades habitacionais, ainda que esteja gestando a produção de soluções habitacionais. Retomar essa ideia atualmente parece ajudar a compreender a política habitacional no momento de um regime de acumulação calcado na “dominância da esfera financeira” (CHESNAIS, 2005), na hegemonia das finanças, do capital fictício e da supremacia da extração de renda sobre o capital produtivo, a financeirização, que tem um papel central nos processos de transformação urbana (AALBERS, 2017; HARVEY, 2013; ROLNIK, 2015). Embora haja uma continuidade de um processo mais longo de crescente mercadorização da provisão e do consumo da habitação, são incorporados agora processos de financeirização desta (AALBERS; FERNANDEZ, 2016; FIX, 2011; MADDEN; MARCUSE, 2016; ROLNIK, 2013, 2016; ROYER, 2014; SHIMBO, 2012).

O Estado não é um agente neutro neste processo: possui arranjos institucionais específicos, escolhe quais instrumentos utiliza e como mobiliza aqueles que podem favorecer a penetração das lógicas e estratégias do capital imobiliário-financeirizado na gestão do público e, como consequência, termina moldando-se às lógicas financeirizadas, entendidas aqui como as rentistas, curto-prazistas (que buscam maior liquidez), que ensajem e reproduzem a especulação e que se atentam prioritariamente à valorização dos ativos financeiros (PAULANI, 2010, p. 129). A política habitacional, ou

² Greenwashing, ou “lavagem verde”, consiste no ato de uma companhia passar uma imagem falsa de sustentabilidade, seja por meio de publicidade ou colocando informações indevidas nos rótulos dos produtos, ocultando dados, dando ênfase em algum componente ou característica que pode ser considerada sustentável no lugar de produtos que não são sustentáveis, ou até mesmo usando informações inverídicas (BASTOS, 2023).

³ Pinkwashing, ou “lavagem rosa”, se refere à apropriação para autopromoção de empresas, marcas ou pessoas do movimento LGBTQIA+ no mês do Orgulho, por exemplo.

⁴ Bolaffi (1982) argumenta que desde os anos 1960 a habitação é considerada um problema prioritário, e, embora sejam formuladas respostas, “não se pretende, não se espera e nem seria possível resolver, [servem] para legitimar o poder e para justificar medidas destinadas a satisfazer outros propósitos” (BOLAFFI, 1982, p. 66). O problema da habitação “não passou de um artifício político formulado para enfrentar um problema econômico conjuntural” (BOLAFFI, 1982, p. 67), que envolvia a recuperação econômica com base na construção civil, por meio da difusão da propriedade residencial, com a ideologia da casa própria, principalmente entre as classes menos favorecidas.

⁵ O mito é que o governo age com uma preocupação primordial com o bem-estar de todos os seus cidadãos e que suas políticas representam um esforço para encontrar soluções para problemas sociais reconhecidos. Segundo os autores, o próprio termo “política de habitação” é uma evidência desse mito, que sugere esforços governamentais enquanto uma análise histórica revela que a “política urbana é um artefato ideológico, não uma categoria real”, uma imagem artificial do que o Estado faz, quando suas reais motivações têm mais a ver com a manutenção da ordem política e econômica do que com a resolução da crise habitacional.

a regulação urbana e habitacional, como queremos argumentar aqui, parecem ser mecanismos de penetração dessas lógicas, que constantemente se renovam por meio da redefinição das políticas públicas urbanas e habitacionais, com inserção de mecanismos de regulação e contabilidade que permitem o avanço das dinâmicas de financeirização e privatização na produção de moradias e de serviços habitacionais associados ao aluguel e a plataformas de gestão privada de aluguel.

Como veremos, estratégias centrais ao aumento da rentabilidade das grandes incorporadoras de capital aberto que atuam no segmento econômico nas últimas décadas – como o ganho de escala da construção, por meio da intensificação do tamanho dos empreendimentos e da diminuição da área das moradias, busca por terras mais baratas e periféricas (FIX, 2011; SHIMBO, 2012; SÍGOLO, 2014) – vão justamente ao encontro da forma como a agenda da habitação acessível foi regulada em São Paulo: por meio da generalização indiscriminada do aumento dos direitos construtivos em quase todo o território da cidade, dos incentivos à tipologia de HIS e Habitação de Mercado Popular (HMP) e aqueles associados aos Eixos e às ZEIS, que são aplicados sem que haja uma gestão pública sobre os beneficiários dessas construções.

A agenda da habitação a preços acessíveis e o segmento econômico como falsa solução

Para compreendermos essa renovação das políticas habitacionais de mercado, a observamos a partir de duas entradas. A primeira é a análise de como a agenda da habitação a *preços acessíveis*⁶ tem sido disseminada e mobilizada para, em tese, estimular a produção de uni-

dades habitacionais (UHs) do “segmento econômico” a partir de uma cesta de incentivos públicos aos empreendimentos privados; segue a agenda internacional de produção pelo mercado de *affordable housing* para famílias que têm rendas baixas ou moderadas⁷, que transformou o problema habitacional em um modelo econômico que é frequentemente combinado e pressionado pelas rentabilidades esperadas para os produtos imobiliários.

Essa agenda apropriou-se das lutas pelo direito à moradia para expandir as fronteiras dos mercados imobiliário-financeiros, e a regulação urbana é um importante instrumento nessa expansão (SANTORO, 2019). Ela é central não apenas por permitir e incentivar as estratégias de ganho de rentabilidade supracitadas, mas também pela drenagem de fundos públicos para a acumulação privada (por meio de isenções e descontos), que, como discutem algumas autoras (OLIVEIRA; RUFINO, 2022; ROYER, 2014), é elemento característico da agenda neoliberal da habitação.

Geralmente essa agenda é mobilizada como resposta ao déficit habitacional quantitativo e traduzida pelo mercado na produção de milhares de unidades habitacionais. Em São Paulo, em 2016, o quadro de necessidades habitacionais já era grande e diverso: 20.702 domicílios em conjuntos habitacionais irregulares, 722.344 em assentamentos consolidáveis (sem necessidade de provisão de infraestrutura ou com provisão simples), 89.853 domicílios em assentamentos não consolidáveis que exigem realocação total; 80.389 domicílios em cortiços; 15.905 pessoas em situação de rua (número estimado em 48 mil em 2022⁸); somando

⁶ O “preço acessível” é definido a partir de um percentual da renda familiar gasto com moradia, geralmente entre 20% e 30%, porcentagem que tem aumentado internacionalmente (HULCHANSKI, 1995). Aqueles que gastam mais do que esse percentual com despesas habitacionais são conhecidos como “cost burned” (TIGHE; MUELLER, 2013, p. 75).

⁷ As políticas de habitação a preços acessíveis funcionam a partir da determinação de medidas que definem quais famílias são elegíveis para quais programas, usando a média da renda familiar como parâmetro e calibrando com quantidades diferentes de subsídios. Sua crítica: (i) considerou a utilização de déficit habitacional quantitativo, em detrimento de uma leitura do quadro de necessidades habitacionais mais amplo e diverso, que exigiria uma diversidade de programas, não apenas os programas massivos de construção de novas unidades para compra e venda; além da (ii) sua tradução em políticas para famílias com maior renda, ignorando a concentração do déficit no Brasil geralmente em famílias até 1 s.m. ou sem renda, ou sem condições de obter um empréstimo; ou ainda (iii) o fato da transferência da responsabilidade por controlar a demanda para o mercado, que frequentemente prioriza famílias de renda mais alta ou cria mecanismos que exigem garantias que tornam o financiamento inacessível para grande parte das famílias que necessitam; e (iv) sua estruturação em empreendimentos que misturam unidades para diferentes faixas de renda familiar e usos, que terminam utilizando os estímulos públicos para produção de moradias e usos para rendas mais altas (SANTORO, 2019).

⁸ Dados do Observatório Brasileiro de Políticas Públicas com a População de Rua, de 2022. No estado são mais de 80 mil, e no país são mais de 192 mil pessoas nessa situação. Os dados foram obtidos a partir de registros do CadÚnico, de 2012 a 2022.

as demandas futuras – 103.664 domicílios em coabitação, 147.151 do crescimento demográfico, 187.612 com ônus excessivo com aluguel, 47.443 com adensamento excessivo (alugados) –, conclui-se que seriam necessárias 235.055 ações de regulação do mercado de aluguéis⁹ e 368.731 novas UHs (SÃO PAULO, 2016, p. 22-23).

Em 2016, 79,4% das famílias que compunham o déficit habitacional recebiam até 3 salários mínimos (SÃO PAULO, 2016, p. 21), mesmo assim a Prefeitura de São Paulo estendeu incentivos à construção de moradia a grupos com renda superior (de até 5,5 salários mínimos), que já possuem acesso mais facilitado¹⁰.

Em tese, para responder a esse quadro as gestões públicas têm prometido metas arrojadas de produção de habitação de interesse social (HIS), e têm atribuído ao mercado esta produção. Também assistimos a modelos inacessíveis aos mais pobres, e uma produção de novas UHs que não acompanha o ritmo nem a diversidade das crescentes demandas habitacionais¹¹.

Em São Paulo a moradia popular é regulada por uma definição de tipologia – de HIS ou habitação de mercado popular (HMP)¹² –, uma classificação utilizada para licenciamento das construções, sem garantias nem controle estatal de que será destinada a famílias

que compõem o déficit habitacional de fato; ou compreendida pelo seu valor de oferta para venda, que a literatura do campo imobiliário chama de “*segmento econômico*”¹³, que consideraremos aqui como sendo as UHs lançadas com preço total da unidade de até 350 mil reais¹⁴, produto que é produzido pelo mercado, estimulado pelo poder público através de incentivos urbanísticos, tributários e subsídios de programas habitacionais.

Bonduki (1998) afirma que é a partir da intervenção estatal na habitação da era Vargas que se utiliza o termo “habitação social”, produzida pelo Estado para famílias de baixa renda. Para diferenciar deste modelo – também estimulado pelo Estado com subsídios –, Shimbo (2012) usa o termo “habitação social de mercado”, juntando “dois nomes que poderiam corresponder a sistemas de financiamento diferentes, o ‘social’ e o de ‘mercado’” (SHIMBO, 2012, p. 18). Segundo ela:

houve historicamente diferentes nomes atribuídos a esse tipo de produção (popular, econômica e social) e que hoje são apropriados pelo mercado imobiliário (o segmento econômico, o segmento popular, o segmento para baixa renda, etc.) para designar esse seu ‘novo’ nicho de atuação. (SHIMBO, 2012, p. 18).

⁹ Soma do ônus excessivo com aluguel e adensamento excessivo (alugados).

¹⁰ Há duas categorias de HIS. A subcategoria de HIS 1 seria destinada para famílias com renda de até R\$3.636,00 (2,4 salários mínimos paulistanos ou 2,7 nacionais), e HIS 2 para famílias entre R\$3.636,00 e R\$7.272,00 (4,7 salários mínimos paulistanos ou 5,5 nacionais). Essas faixas foram definidas pelo Decreto Municipal nº 61.218/2022.

¹¹ Nenhuma gestão recente superou a produção de novas unidades da gestão Luiza Erundina (1989-1991), que totalizou cerca de 30 mil novas moradias em 4 anos (AMARAL, 2002). A gestão Haddad prometeu 55 mil unidades de “habitação de interesse social” e entregou apenas 11.332 (21% do prometido) (Plano de Governo Fernando Haddad, de 2012, p. 33). Recentemente, a gestão de Ricardo Nunes (2020-atual) adotou uma nova abordagem, a compra direta de unidades produzidas ou a serem construídas pelo mercado, e licitou a aquisição de 38.870 unidades em março de 2023, com prazo para entrega em até dois anos. Não é possível avaliar se essa previsão se concretizará (ver GUERREIRO et al., 2023).

¹² Segundo definições legais (Decreto municipal nº 59.885/2020), HIS refere-se a moradias que possuem área entre 24m² e 70m², e no máximo 1 sanitário e 1 vaga de garagem.

¹³ A adoção do conceito de segmento econômico ao longo do texto serve apenas para sinalizar uma faixa de preço, não deve ser confundida com a noção de uma habitação economicamente acessível, que depende de múltiplos fatores, como condições de financiamento condizentes com a situação financeira da população de baixa renda, condições macroeconômicas estáveis que permitam aos adquirentes honrar com as parcelas, baixos custos condominiais, entre outros.

¹⁴ Castro e Sígolo (2021) conceituam o segmento econômico como as unidades habitacionais com valores de até US\$ 100 mil (R\$350 mil).

Aqui observaremos o produto “segmento econômico”. Alinhados a outros estudos (OLIVEIRA; RUFINO, 2022; SHIMBO, 2012), demonstramos a persistência desse produto imobiliário como principal resposta habitacional, que é alimentada por vários níveis de governo, e que além de não responder ao déficit encobre outras formas de provisão não mercantilizadas. Exploramos principalmente como regulações relativas à HIS e ZEIS, que em tese poderiam ser mobilizadas para apoiar uma produção da casa como valor de uso, parecem se consolidar como mais uma engrenagem da máquina de azeitar o segmento econômico.

A agenda de habitação a preços acessíveis em São Paulo por meio da regulação urbana para produção de habitação de interesse social

Assim, a segunda entrada para observarmos a renovação das políticas habitacionais de mercado em São Paulo se dá por meio da regulação da produção de habitação de interesse social e da regulação urbana, que estimula um adensamento construtivo concentrado nos Eixos de Estruturação Urbana, de forma associada a esta produção, combinando incentivos.

Produzir “habitações a preços acessíveis” é o objetivo das “*políticas habitacionais inclusivas*” (CALAVITA; MALLACH, 2010; SANTORO, 2019), que são aquelas que usam incentivos tributários e urbanísticos para produzir habitações a preços acessíveis a partir da dinâmica imobiliária privada. Também estabelecem reservas fundiárias – disponibilizam terrenos, direitos de construir ou recursos financeiros – para que os privados produzam essas habitações. Esse aspecto de

“compensação aos proprietários”, permitido com o mix de rendas e usos e inclusão de estímulos à HIS e HMP, ou, mais recentemente, aos usos como serviços habitacionais¹⁵, tem sido fortemente incorporado na regulação urbanística (ROLNIK; SANTORO, 2014; SANTORO, 2019) e não é novo: as primeiras modalidades foram introduzidas por decretos da década de 1990 (OLIVEIRA; RUFINO, 2022) e já constavam no PDE de 2002 (BORELLI; SANTORO, 2015).

No caso de São Paulo, como o aumento do direito de construir e a produção de moradia popular recebe incentivos como a isenção de pagamento de outorga onerosa do direito de construir total, no caso das HIS, e parcial no caso das HMP; e quando associadas a determinadas zonas, como nos Eixos, permitem que o coeficiente de aproveitamento máximo do lote seja majorado¹⁶ ainda mais. Grande parte da produção recente na cidade enquadrada no segmento econômico se beneficiou desses estímulos de HIS e HMP, como discutiremos.

Além dos incentivos para as modalidades de HIS aplicáveis em quase todo o território urbanizado, São Paulo definiu incentivos sobre determinadas zonas, como nos Eixos de Estruturação da Transformação Urbana previstos pelo PDE de São Paulo de 2014, ou Zonas de Estruturação Urbana da Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo, de 2016, aqui nomeados de forma sintética como “Eixos”¹⁷. São áreas onde um maior adensamento construtivo é permitido ao longo dos Eixos de transporte público de massa, com incentivos urbanísticos por meio da oferta de maiores direitos de construir (até 4 vezes a área do terreno), mediante o pagamento de contrapartida (outorga onerosa do direito de construir) com descontos.

¹⁵ Correspondem a unidades enquadradas na categoria “nR1-12: Serviços de hospedagem ou moradia”, prevista pelo inciso XII do art. 98 da LPUOS 2016. Esse enquadramento é o mesmo para empreendimentos hoteleiros ou de flats, em que há de fato uma estrutura empresarial voltada para a prestação de serviços de hospedagem ou moradia temporária (DO VAL, 2023).

¹⁶ Dentro das áreas demarcadas como Zonas Especiais de Interesse Social (ZEIS), o incentivo ocorre por meio do aumento dos direitos construtivos até 4 vezes a área do terreno gratuitamente, desde que se respeite a proporção de produção de no mínimo 60% de unidades enquadradas como HIS 1, mais 20% de HIS 1 ou 2 e 20% de outros usos (como comercial, residencial não social) nas áreas demarcadas como ZEIS 2, 3 e 4. Já nas ZEIS 5 só há a exigência de 40% de HIS 1 ou HIS 2. Fora das ZEIS, ao se construir HIS é possível aumentar 50% de forma gratuita os direitos construtivos além dos limites máximos atribuídos à respectiva zona onde se encontra o futuro imóvel, desde que se cumpra o mínimo de 80% de unidades de HIS 1 ou 2. Quando construído no Eixo, por exemplo, onde o coeficiente máximo é 4, o empreendimento de HIS pode atingir até o coeficiente máximo igual a 6 (50% a mais). Ainda há a possibilidade de se fazer uma porcentagem qualquer de HIS dentro de um dado empreendimento com diferentes tipos de usos, e ter o benefício da não cobrança de outorga apenas pelas unidades classificadas como HIS. Valores definidos pelo Decreto Municipal nº 61.218/ 2022.

¹⁷ Correspondem às ZEU, que são zonas da cidade que preveem a possibilidade de construir mais (maiores densidades construtivas permitidas, CA=4); possuem maiores densidades demográficas, por meio da determinação do número máximo de unidade por terreno (Cota Máxima de Terreno por unidade habitacional); dão estímulos à construção de determinadas tipologias habitacionais, como para HMP ou para HIS; retiram descontos do pagamento de Outorga Onerosa do Direito de Construir (OODC) para vagas de garagem, estimulando menos (mas ainda não restringindo) a mobilidade por veículos individuais; dão estímulos para desenhos urbanos que estimulem a vida urbana e os modos não motorizados, como a criação de fruição pública, fachadas ativas, alargamentos de calçadas obrigatórios; entre outros.

Os Eixos propõem uma regulação que “desenha” uma tipologia urbana resultante da combinação de estímulos urbanísticos, uma “cesta de incentivos” de áreas construídas não computáveis. Essa cesta propõe opções mais rentáveis que outras¹⁸ (COSTA; SANTORO, 2023). Para habitação social, o coeficiente de aproveitamento máximo poderá ser acrescido em 25% para empreendimentos de HMP e 50% para os de HIS, podendo atingir coeficiente de aproveitamento de até 6 vezes a área do terreno¹⁹. Os “serviços habitacionais” (uso nR1-12), considerados “usos beneficiados”, permitem acréscimo de 50% no CA máximo, e foram lidos como a parte “não residencial” do mix de usos proposto. Parte das UHs produzidas têm sido ofertadas como investimento, e geridas por gestoras profissionais de aluguel plataformizadas.

Um dos impactos dessas várias formas de incentivar a intensificação do adensamento construtivo é a pressão sobre os preços imobiliários, o que ocorre pela própria disputa por essas localizações e adoção de índices urbanísticos excepcionais, acompanhados de descontos generosos ou isenções, o que, como veremos, já parece refletir em preços do metro quadrado relativamente mais caros e mais ascendentes nessas zonas.

Segundo estudos, 51% das UHs aprovadas em 2022 foram licenciadas como HIS, e 13% como HMP (SECOVI-SP, 2023), e 51% da área de construção foi licenciada como HIS e/ou HMP entre 2021 e 2022 (MARINO, 2023). Mais da metade da produção habitacional usou isenções ou descontos nas contrapartidas financeiras. No entanto, a metodologia utilizada neste artigo não permite afirmar que todas as habitações lançadas dentro da faixa de preço do segmento econômico tenham de fato gozado dos benefícios urbanísticos citados anteriormente, mas é possível intuir que a maior parte dela se beneficia desses estímulos.

Outro desafio é compreender para quem foram as UHs que utilizam o benefício, se de fato pertencem aos estratos sociais que mais precisam, pois o controle do comprador ou locatário é feito pelas empresas, um dos principais limites da habitação social via mercado. A habitação mercantilizada pressupõe o lucro, portanto é um contrassenso esperar que o mesmo agente que tem a premissa de assegurar a rentabilidade do seu negócio faça um controle rígido do enquadramento social dos seus clientes, o que restringiria o número e perfis dos potenciais interessados, com impactos no ritmo e volume de vendas. Isso é mais difícil de imaginar, considerando que fatia grande desse mercado vem sendo dominada pelas empresas de capital aberto, comprometidas com suas estratégias curto-prazistas (FIX, 2011; SHIMBO, 2012) para honrar com as metas prometidas aos acionistas. Ainda, mesmo que a primeira compra fosse realizada respeitando a faixa de renda prevista em lei, há a possibilidade de revenda para famílias de maior renda, quando o modelo é compra e venda, fragilizando muito o alcance da política.

Em conversas realizadas com os corretores de vendas em diferentes lançamentos em Eixo na Zona Sul, eles contaram que as UHs de HIS nos empreendimentos lançados não são destinadas de fato às famílias de baixa renda, pois a forma de financiamento exige um pagamento considerável na entrega das chaves, exigindo um avalista que o garanta, sem falar que a prestação mensal fica próxima de mil reais, ainda que varie, e, considerando que nos financiamentos tradicionais a prestação deve corresponder a no máximo 30% da renda mensal familiar, a renda a ser comprovada segue sendo alta, exigindo novamente um avalista para a operação. Dentre as falas, aparece esta: “Aqui não é Casa Verde e Amarela, é outra ‘pegada’, são UHs de alto padrão, aqui não compra ninguém que é de HIS. Tem muito empresário comprando duas, três UHs (dos estúdios enquadrados como HIS) para investir” (SOUZA *et al.*, 2022).

¹⁸ Propõe um desenho para interface entre o público e privado como fruição pública, fachada ativa, limite de vedação do lote e alargamento de calçada, e incentivos à diversidade social e mobilidade ativa com a cota de solidariedade e os vestiários para usuários de bicicleta, além dos incentivos para empreendimentos de HIS, HMP e serviço de moradia.

¹⁹ Ver Quadro 2, do Plano Diretor Estratégico de 2014, Lei nº 16.050/2014.

Da forma como são concebidos, os benefícios urbanísticos aumentam os rendimentos dos capitais financeiros-imobiliários por meio da possibilidade de construção de maior número de UHs, sem pagar contrapartida financeira por isso, e estimulam imóveis com grandes chances de serem direcionados para grupos sociais de renda ainda maior que as propostas pelas leis, distanciando-se de qualquer discurso de democratizar o acesso à terra bem localizada para diferentes grupos sociais.

Análise da produção imobiliária do segmento econômico

É perceptível um aumento dos lançamentos nos Eixos principalmente a partir de 2017, quando a maior parte dos projetos começa a ser aprovada usando os incentivos do PDE de 2014 (Gráfico 1). Isso ocorre por conta do efeito do direito de protocolo, subterfúgio pelo qual é possível aprovar um projeto utilizando parâmetros da lei urbanística anterior durante um dado período após a aprovação da lei em vigor. Neles, a per-

centagem de unidades habitacionais lançadas subiu de 9% em 2014 para 39% em 2019. Essa percentagem continuou subindo: em 2022 foram 49,6% de UHs licenciadas nos Eixos (SECOVI-SP, 2023).

No próximo gráfico podemos observar a representatividade do segmento econômico (até 350 mil reais), e, dentro desse, das UHs de até 240 mil reais²⁰, preço do teto de financiamento do Programa MCMV em 2019 para a Região Metropolitana de São Paulo (Gráfico 2)²¹.

Nas subseções seguintes apresentaremos um estudo sobre as espacializações e características da produção do segmento econômico, comparando os lançamentos dentro e fora dos Eixos, além de uma análise mais detalhada desse tipo de produção em duas áreas que chamaram atenção por concentrarem um número expressivo desse tipo de empreendimento: Centro e Zona Leste. As análises levaram em conta os recortes temporais antes e após a aprovação do PDE de 2014 (2008-2013, 2014-2019) e são apresentadas em três

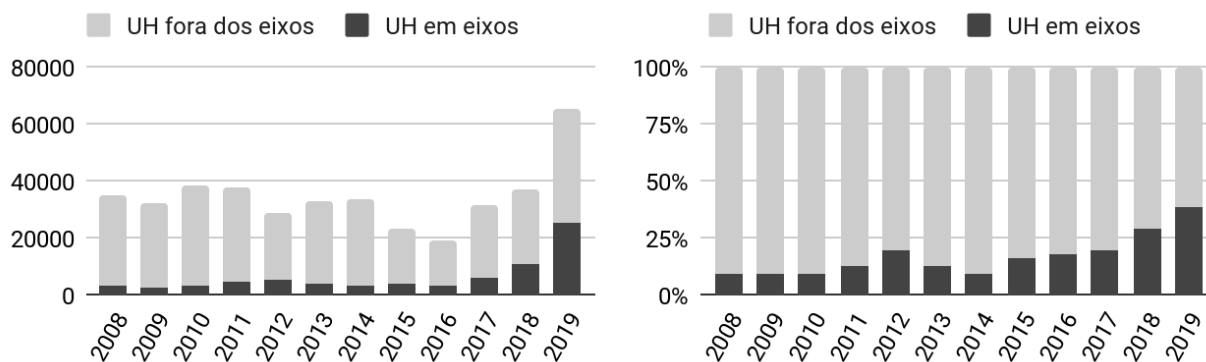


Gráfico 1: Unidades Habitacionais (UH) lançadas dentro e fora dos eixos de estruturação em São Paulo, de 2008 a 2019

Fonte: Elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).

²⁰ Esse teto do Programa foi recém ampliado (em julho de 2023) para R\$350 mil. Como estamos trabalhando com dados até 2019, adotamos os critérios da época.

²¹ Parte importante das incorporadoras pode ter se beneficiado de condições de financiamento melhores da construção por meio de contração de crédito junto à Caixa Econômica Federal.

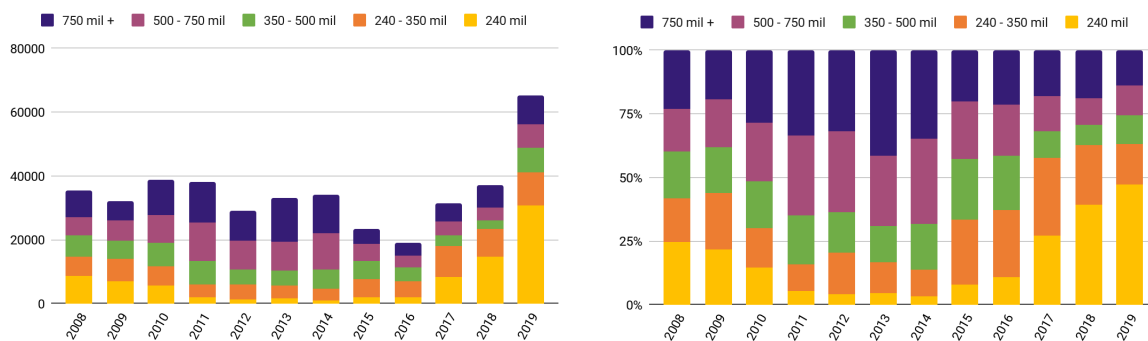


Gráfico 2: Unidades Habitacionais lançadas por faixa de preço na cidade de São Paulo
Fonte: Elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).

subseções: uma que trata da espacialização dos empreendimentos econômicos; outra, das características desses imóveis nos diferentes subespaços analisados; e na terceira analisamos a participação do complexo imobiliário-financeiro²², revelando algumas das incorporadoras que mais se beneficiam desses incentivos.

O contraste entre a localização dos Eixos e do segmento econômico: Centro e a Nuvem da Zona Leste como concentrações

Ao cruzar as geografias dos Eixos com a localização dos lançamentos imobiliários ditos “econômicos” após a aprovação do PDE de 2014 (Figura 1), nos deparamos com duas espacialidades que concentram empreendimentos, uma mais densa na área correspondente ao Centro histórico, e uma “nuvem” de pontos pulverizados localizada na Zona Leste (ZL), que abrange áreas tanto dentro como fora dos Eixos.

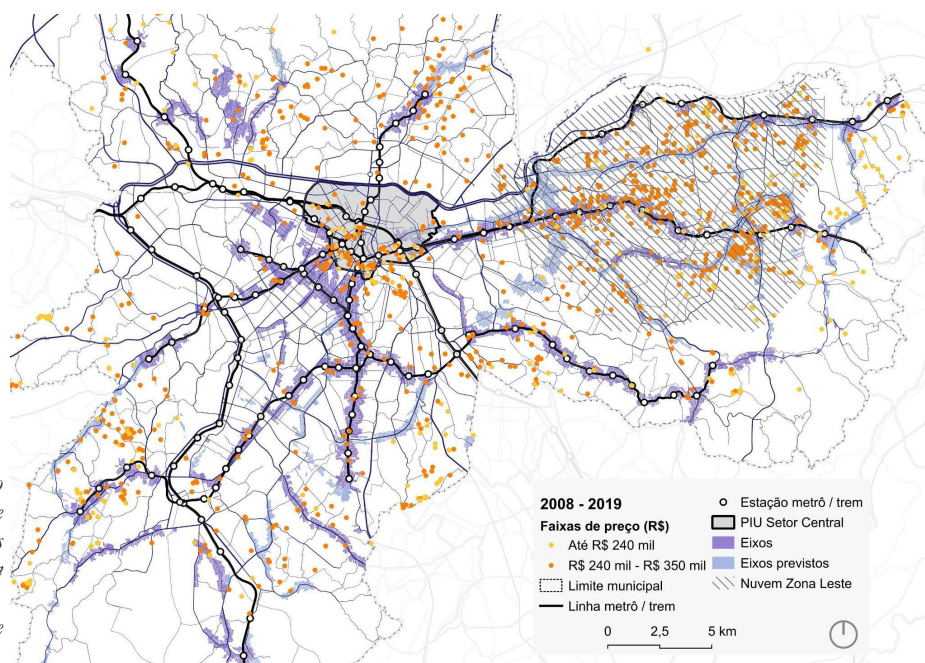
Essas duas espacialidades foram planejadas, uma vez que há tantos estímulos ao adensamento nos Eixos e nos projetos urbanos para o Centro, como ao adensamento pulverizado por meio dos incentivos de HIS e HMP. Há múltiplos projetos de adensamento que coexistem na forma como o PDE foi concebido, alguns mais concentrados e outros dispersos.

O estudo dessas duas concentrações (Centro e Nuvem da ZL), que abrangem parte significativa da produção, nos pareceu oportuno para aprofundar a discussão de como essas duas dinâmicas, do aumento da produção em Eixo e do segmento econômico, interagem e se manifestam de forma peculiar em diferentes territórios da cidade.

²² A expressão “complexo imobiliário financeiro” foi proposta por Aalbers (2015), para chamar a atenção para a centralidade da relação entre a produção imobiliária, as finanças e os Estados no atual estágio do capitalismo.

Figura 1: Empreendimentos residenciais do segmento econômico, lançados entre 2008 e 2019 em São Paulo, com destaque para as concentrações na área central e na Nuvem da Zona Leste

Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embrasp (2020).



A área que chamamos aqui de “Nuvem da ZL” (Figura 1) foi delimitada utilizando um método cartográfico²³ e abrange partes dos bairros do Tatuapé, Vila Matilde, Penha, Ponte Rasa, Artur Alvim e Itaquera. Delimitamos o perímetro da Nuvem realizando um traçado em torno da área que abriga, de forma mais ou menos contínua, a maior parte dos empreendimentos enquadrados no segmento econômico no período analisado (2008-2019). Como delimitação do Centro, adota-se o contorno do chamado *Projeto de Intervenção do Setor Central* (PIU-SC), que compreende totalmente os distritos República, Sé, Bom Retiro e Pari, e parcialmente os distritos Santa Cecília, Brás, Pari e Belém, delimitação que a municipalidade tem utilizado para o planejamento da área central²⁴.

A Nuvem abarca 21% das UHs lançadas nas faixas no segmento econômico na cidade em todo recorte de tempo estudado (2008-2019), fatia maior que aquela representada pelo Centro (8%).

Entre 2014 e 2019 cresceu 1,6 vezes o número absoluto de UHs até 240 mil reais na Nuvem em comparação com 2008 e 2013, enquanto no Centro esse patamar quintuplicou. Relação parecida ocorre com a faixa de preço entre 240 e 350 mil reais: 1,5 vezes para a Nuvem e 4,5 vezes para o Centro. *A presença desse segmento é uma dinâmica mais nova no Centro do que na Nuvem, que manteve quantidades mais próximas nos dois períodos.* Porém o aumento da produção de econômicos na Nuvem após 2014 resultou principalmente de um crescimento de unidades da faixa de menor preço (que representou 66% do que foi produzido do segmento econômico). No Centro o aumento foi liderado pela faixa mais cara (que representou 59%).

Em termos percentuais, as moradias do segmento econômico cresceram em todos os recortes territoriais analisados (Centro, Nuvem, cidade) após 2014. Mas a participação da Nuvem no total de lançamentos na cidade diminuiu de 28% (entre 2008-2013) para 17%

²³ O método cartográfico utilizado tensiona as fronteiras convencionais, geralmente recortes administrativos, e procura delimitar limites mais adequados para analisar o fenômeno. O recorte territorial, que pode ser analisado com instrumentos cartográficos contemporâneos, é delimitado a partir da identificação de onde ocorre a produção. Dialoga com a própria ideia de conformar o território em fronteiras estanques, uma premissa da cartografia colonial.

²⁴ Nesse caso, esse recorte já continha em si grande parte dos lançamentos na área central, dialogando com análises do fenômeno observado por outros autores (MARQUES; REQUENA, 2013). Embora haja outros circundantes ao PIU-SC, eles estão mais ligados às dinâmicas dos Eixos do setor Sudoeste da cidade.

(2014-2019), indicando que outras áreas cresceram em representatividade, como o próprio Centro, que passou de 4% para 11%.

A presença das UHs econômicas nos Eixos, apesar de ter crescido um pouco após 2014, abrange apenas 15% do que foi lançado nesse segmento em toda a cidade a partir deste ano (Tabela 1). Dentro dos Eixos inseridos na Nuvem o percentual é de 12% no mesmo período em relação ao total de lançamentos da Nuvem. Para a faixa mais barata, de até 240 mil reais, esse percentual também diminui: é de 10% tanto para a cidade como para a Nuvem (Tabela 1). É latente a perpetuação das áreas próximas ao transporte público como localidades destinadas aos estratos sociais de maior renda.

Aos incentivos urbanísticos locais somam-se aqueles associados ao Programa MCMV. Estudos indicam sobreposições da localização dos empreendimentos financiados pelo MCMV (CAPASSO, 2023; ROYER *et*

al., 2015) com os aqui analisados, reforçando a tese de que há uma sobreposição de benefícios públicos. Apenas as unidades compradas pelo MCMV têm um controle realizado pela Caixa Econômica Federal sobre o enquadramento da renda de quem os adquire²⁵. Importante observar que a importância do MCMV para entender as dinâmicas imobiliárias em curso extrapola a cidade de São Paulo: 59% das unidades habitacionais lançadas na região Norte do país se enquadram na faixa de preço do MCMV em 2022, 41% no Sudeste, 39% no Nordeste, 34% no Centro-Oeste, e 24% no Sul (SECOVI-SP, 2023, p.100). Isso indica que, embora as regulações locais possam um papel ao estimular esse tipo de habitação, ele é complementar a outros estímulos, como as condições de financiamento. Emerge o questionamento de até que ponto os estímulos locais seriam necessários para alavancar essa produção, já que ela é representativa em muitas localidades, independentemente da adoção desse tipo de incentivo.

A. Número de UHs de até R\$240 mil					
Ano	PIU-SC	Nuvem Zona Leste		Cidade de São Paulo	
		Dentro do eixo	Fora do eixo	Dentro do eixo	Fora do eixo
2008-2013	836	275 (4%)	6.940 (96%)	517 (2%)	25.440 (98%)
2014-2019	4.439	1.139 (10%)	10.120	5.719 (10%)	53.062 (90%)
(90%)					
B. Número de UHs entre R\$240,00 mil e R\$350,00 mil					
2008-2013	1.385	411 (5%)	8.502 (95%)	1.647 (5%)	30.273 (95%)
2014-2019	6.308	963 (16%)	5.088 (84%)	9.425 (22%)	30.273 (95%)
A+B Número da UHs de até R\$350,00 mil					
2008-2013	2.221	686 (4%)	15.442 (96%)	2.164 (4%)	55.713 (96%)
2014-2019	10.747	2.103 (12%)	15.308 (88%)	15.144 (15%)	86.857 (85%)
TOTAL	12.968	2.787 (8%)	30.750 (92%)	17.308 (11%)	142.570 (89%)

Tabela 1: UHs do segmento econômico lançadas entre 2008-2019 dentro e fora de Eixo
Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).

²⁵ As faixas de renda familiar adotadas no MCMV para fins de financiamento de imóveis com condições especiais são: faixa 1 (0 a 2 salários mínimos), faixa 2 (2 a 4 salários mínimos) e faixa 3 (4 a 7 salários mínimos). As condições de financiamento mudam em relação à faixa (quanto menor o rendimento familiar, menores os juros).

Características dos imóveis do segmento econômico nos diferentes subespaços

Média do preço do m² da área útil da unidade habitacional

Em linhas gerais, o preço médio da área útil do apartamento do segmento econômico é menor na Nuvem se comparado ao praticado no Centro e na cidade, tanto antes como após 2014. Mas para a faixa de até 240 mil reais, comparando o preço fora dos Eixos na Nuvem e na cidade, o preço do metro quadrado é aproximado no acumulado para os dois recortes de tempo. Já os preços médios em Eixo são maiores quando comparados aos miolos de bairro. Dos recortes analisados no quadro, a média de preço dentro de Eixo na faixa de 240 a 350 mil reais após 2014 é a mais elevada. O Centro se destaca como o recorte que possui as médias predominantemente maiores em quase todos os recortes de tempo, principalmente nesta faixa, que destoa dos demais territórios.

O preço médio do metro quadrado dos apartamentos aumentou em todos os territórios e faixas de preço analisadas após 2014, mais bruscamente nos Eixos e no Centro. Houve aumento de quase 45% da média praticada nos Eixos na cidade na faixa mais cara, o que indica que há um número considerável de Eixos em que houve um aumento mais acentuado do que os que atravessam a Nuvem da ZL (onde o aumento foi de 22%). Ao comparar os dois mapas, nota-se que após 2014 praticamente some a oferta de empreendimentos com apartamentos de até 5 mil reais/m2 fora da Nuvem da ZL, ao passo que surge uma nova faixa de preço, de imóveis acima de 15 mil reais/m2, distribuídos no Centro e ao longo dos Eixos, especialmente os das linhas de metrô que atravessam o setor Sudoeste. O movimento geral de aumento dos preços está relacionado, entre outros fatores, a uma diminuição da área útil dos apartamentos, como abordaremos a seguir.

Média ponderada preço m² útil (deflacionado 2019) das UHs até R\$ 240 mil					
Ano	PIU-SC centro	Na nuvem da ZL		Cidade de São Paulo	
		Dentro do eixo	Fora do eixo	Dentro do eixo	Fora do eixo
2008-2013	R\$4.790,00	R\$3.615,00	R\$4.349,00	R\$4.103,00	R\$4.352,00
2014-2019	R\$6.953,00	R\$5.689,00	R\$5.059,00	R\$6.325,00	R\$5.384,00
% de aumento	31%	36%	14%	35%	19%
Média ponderada preço m² útil (deflacionado 2019) das UHs até R\$ 240 mil e R\$350,00 mil					
2008-2013	R\$7.347,00	R\$5.150,00	R\$5.344,00	R\$5.753,00	R\$5.767,00
2014-2019	R\$9.721,00	R\$6.639,00	R\$5.897,00	R\$10.365,00	R\$7.022,00
% de aumento	24%	22%	9%	45%	18%

Tabela 2: Média ponderada do preço m² útil (deflacionado 2019) das UHs do segmento econômico lançadas entre 2008-2019

Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embrasp (2020).

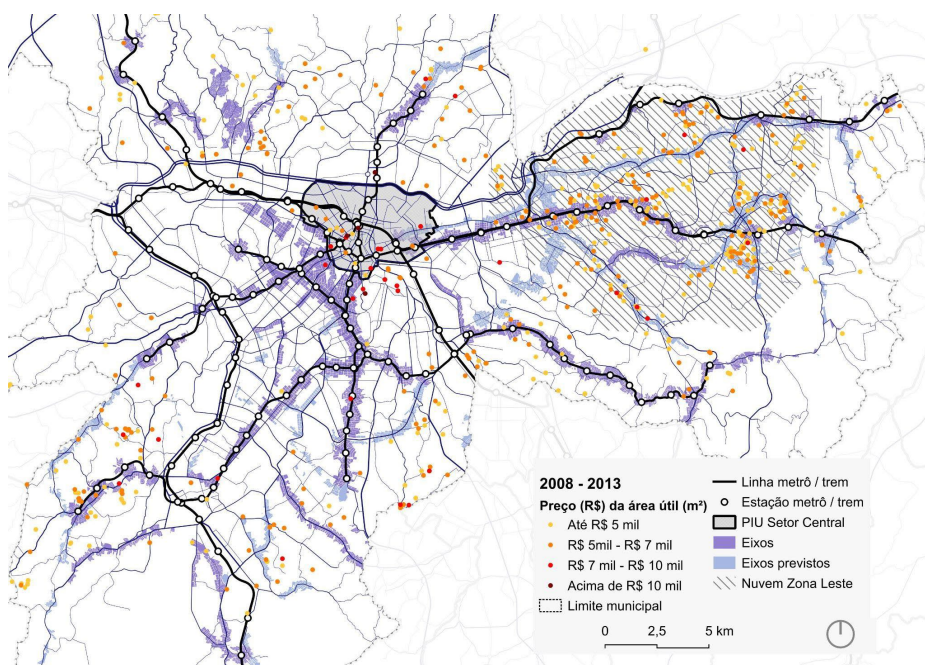


Figura 2: Média do preço m^2 útil (deflacionado 2019) das UHs do segmento econômico lançadas de 2008 a 2013.
 Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).

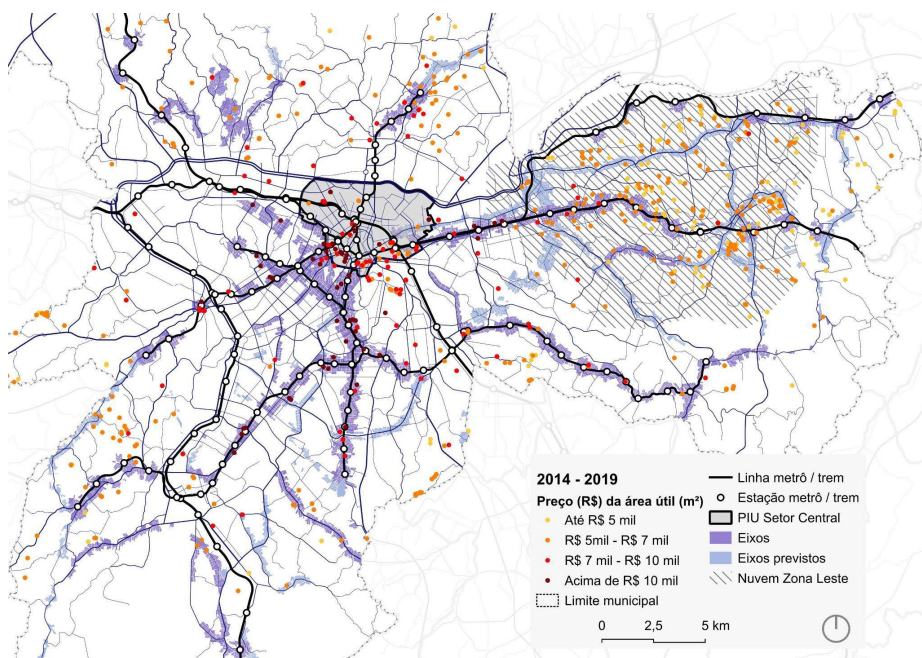


Figura 3: Média do preço m^2 útil (deflacionado 2019) das UHs do segmento econômico lançadas de 2014 a 2019
 Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).

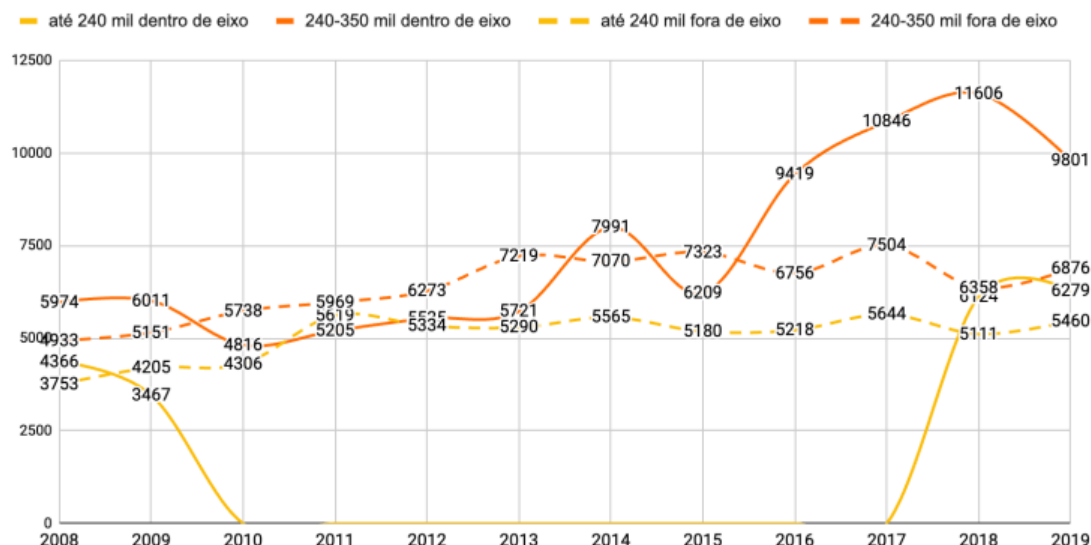


Gráfico 3: Média ponderada do preço do m2 da área útil das UHs do segmento econômico
Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).

Olhado ano a ano, impressiona o ritmo de aumento da média do preço do metro quadrado dentro dos Eixos em relação aos miolos nos anos recentes. Nos Eixos, além da média de preço ser maior, há um crescimento mais intenso. Entre 2010 e 2017 não houve UHs lançadas dentro de Eixo com preço até 240 mil reais, por essa razão não aparecem no gráfico.

Média da área (m²) útil da unidade habitacional

A área média útil das unidades habitacionais diminuiu para as duas faixas de preço e para todos os subespaços analisados (Tabela 3).

No geral, a *área útil média do apartamento do segmento econômico é um pouco maior na Nuvem do que no Centro e na cidade* nos dois períodos, com exceção da faixa de preço mais barata, que no primeiro período é maior na cidade do que na Nuvem. A diferença maior entre a Nuvem e os demais recortes ocorre principalmente na faixa de preço mais elevada após 2014, face à diminuição de área praticada nos demais recortes territoriais.

Entre 2008 e 2013 as áreas médias das UHs eram um pouco maiores nos territórios dentro dos Eixos. No período seguinte se inverte: *a metragem média foi menor dentro dos Eixos para todas as localidades, e o Centro apresenta as menores médias (31m²)*. Uma parte expressiva dessa produção parece já ser projetada como um produto voltado à rentabilização por meio de plataformas de aluguel temporário: muitos não possuem lavanderias internas à UH, que foram substituídas por um serviço pago oferecido pelo condomínio com uma série de outras funcionalidades, e as UHs só possuem espaço para um fogão de duas bocas (ver CAPASSO, 2023).

A área média dos apartamentos diminuiu em todos os territórios e faixas de preço analisadas após 2014, *sendo mais brusca a queda quando se trata de unidades nos Eixos, com destaque para a diminuição de quase 66% da média praticada nos Eixos na cidade para a faixa acima de 240 mil reais*, o mesmo recorte espacial que sofreu o aumento de preço médio mais brusco do metro quadrado, de 45%. Nas duas faixas de preço no Centro e nos Eixos na cidade a média é próxima a 31m², microapartamentos com preços mais altos, com grandes limitações dos arranjos familiares que pode atender.

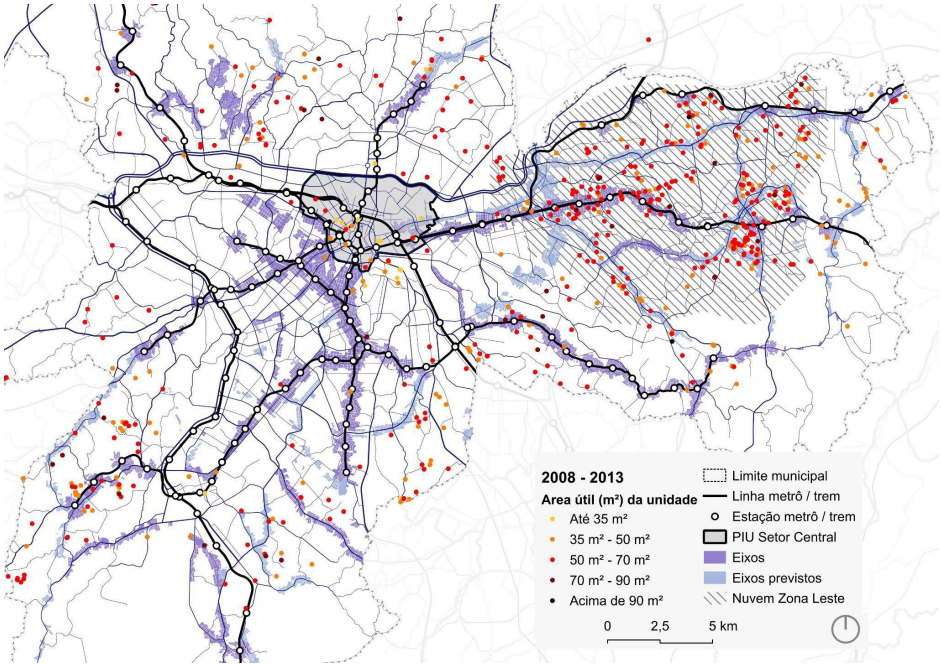
Média ponderada área útil (m²) das UHs de até R\$240 mil					
Ano	PIU-SC	Na nuvem da ZL		Cidade de São Paulo	
	Centro	Dentro do eixo	Fora do eixo	Dentro do eixo	Fora do eixo
2008-2013	37,10	45,38	47,01	49,41	46,43
2014-2019	31,63	35,88	39,48	33,81	38,63
% diminuição	-17%	-26%	-19%	-46%	-20%
Média ponderada área útil (m²) das UHs de até R\$240 mil e R\$350 mil					
Ano	PIU-SC centro	Na nuvem da ZL		Cidade de São Paulo	
		Dentro do eixo	Fora do eixo	Dentro do eixo	Fora do eixo
2008-2013	41,95	56,92	52,91	52,50	51,23
2014-2019	31,26	43,05	47,51	31,71	40,96
% diminuição	-34%	-32%	-11%	-66%	-25%

Tabela 3: Média ponderada da área útil das UHs do segmento econômico lançadas entre 2008 e 2019
Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).

Ao comparar os dois mapas, nota-se que entre 2008 e 2013 predominou um padrão dos edifícios com UHs menores no Centro (de até 35m2), com vários empreendimentos com moradias maiores ao redor: acima de 35m2, com presença significativa daqueles acima de 50m2. Já após 2014, praticamente some a oferta de empreendimentos com apartamentos acima de 50m2 fora da Nuvem da ZL. O Centro continua concentrando muitos empreendimentos com apartamentos de até 35m2, que agora passam a se estender sobre os

Eixos do setor Sudoeste, inclusive sobre a Nuvem nos bairros mais próximos ao Centro, adentrando novos territórios. Segue uma presença relevante de apartamentos maiores na Nuvem. Enquanto isso há algumas concentrações de empreendimentos com médias intermediárias de tamanho na Zona Norte e Sul. Na Zona Norte há uma concentração de apartamentos entre 35m2 e 50m2 nas imediações da Linha Azul do metrô e na Zona Sul, no Campo Limpo.

Figura 4: Média da área útil das UHs do segmento econômico lançadas de 2008 a 2013
Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).



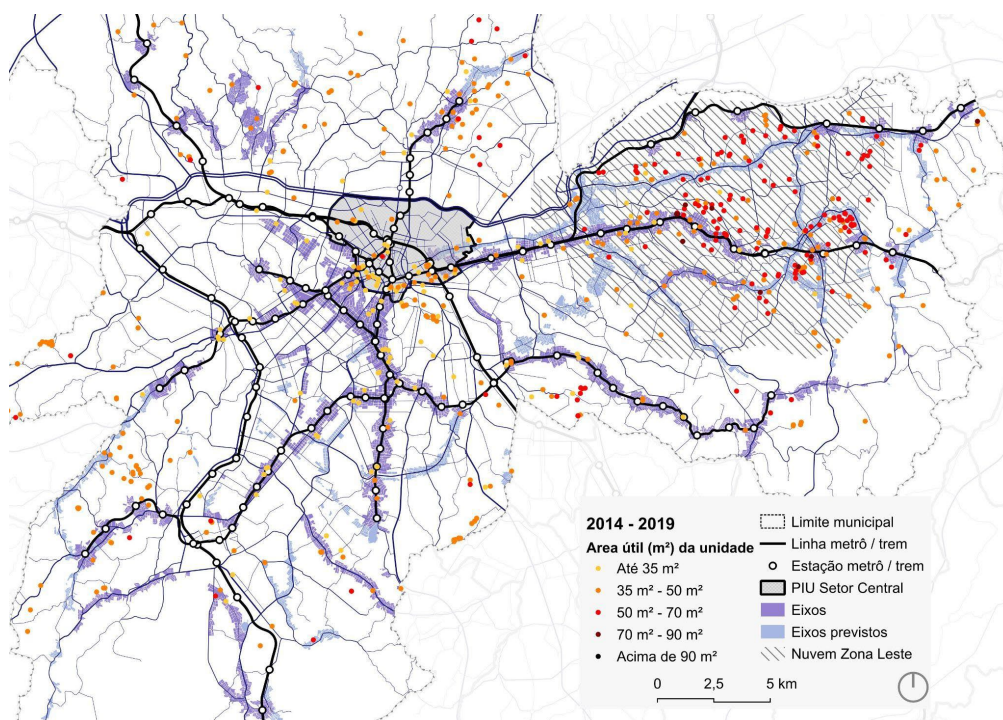


Figura 5: Média da área útil das UHs do segmento econômico lançadas de 2014 a 2019

Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).

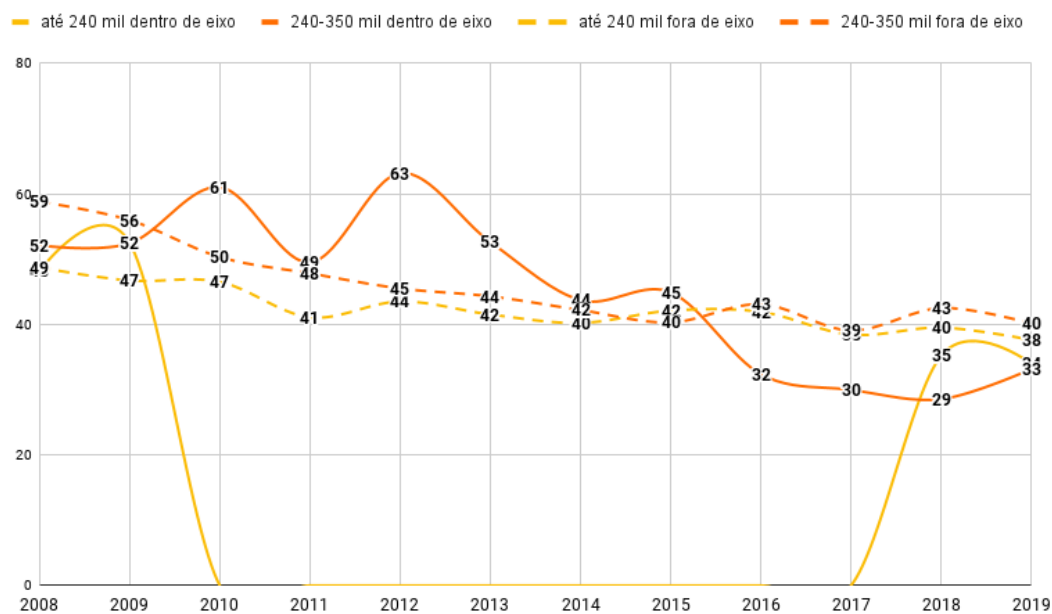


Gráfico 4: Média ponderada da metragem quadrada média da área útil das UHs do segmento econômico

Fonte: elaborado pelos autores a partir de Embraesp (2020).

Assim como na dinâmica de preços, é possível ver uma tendência de diminuição mais intensa da média de metragens quadradas das unidades econômicas dentro dos Eixos, que foram menores que a média das unidades dos miolos em todos os anos a partir de 2016.

O complexo imobiliário-financeiro no segmento econômico no Centro e na Nuvem da ZL

Estamos olhando a participação do complexo imobiliário-financeiro a partir da atuação das empresas de capital aberto, as incorporadoras financeirizadas. Embora haja uma presença ainda minoritária (38%) das empresas de capital aberto em relação ao total de UHs produzidas no segmento econômico no Centro e na Nuvem da ZL entre 2008 e 2019, os dados demonstram um aumento da porcentagem no tempo, um nível de concentração significativo, e a novidade da entrada do capital financeiro no Centro²⁶.

Os 38% (16.855) das unidades econômicas lançadas por empresas financeirizadas estão na mão de 55 firmas, uma *média de 306 UHs por empresa*, contra 62% (27.143) de UHs na mão de 271 empresas de capital fechado, uma *média de 100 UHs por empresa*, uma razão do triplo de unidades a mais lançadas pelas empresas de capital aberto. Na Nuvem a concentração é maior: há uma *média de 82 UHs/empresa de capital fechado, contra 333 UHs/empresa de capital aberto, o quádruplo da primeira*. No Centro há uma média de 225 UHs/empresa de capital aberto, contra 184 UHs/empresa pelas de capital fechado.

Na década de 2000 as incorporadoras e construtoras familiares, voltadas aos produtos imobiliários de médio e baixo padrão, foram responsáveis por grande parte dos lançamentos residenciais na região central (KARA JOSÉ, 2010). Essa produção ainda não tinha uma escala significativa, mas Sígolo (2014) já assina-

lava uma mudança, mostrando um aumento da relevância do número de lançamentos entre 2008 e 2010, principalmente no distrito da República, vinculados a apartamentos com um dormitório. Ao analisar todos os lançamentos no Centro entre 2013 e 2018, Akaishi (2022) já evidencia uma produção vultuosa, com atuação mais expressiva de empresas tradicionalmente voltadas para o mercado de médio e alto padrão e sem histórico de atuação no Centro, com uma concentração de 38% das unidades pelas empresas de capital aberto, com destaque para a Gafisa e Lavvi.

Nossas análises para o segmento econômico reforçam esse movimento de mudança: o Centro registrou oscilações significativas da entrada das empresas financeirizadas, saltando de 9,46% dos lançamentos econômicos entre 2008 e 2013 para 42% entre 2014 e 2019, enquanto a Nuvem saiu de 38% para 44%. Já a relação entre a média de UH por empresa de capital aberto versus fechado permaneceu semelhante nos dois períodos, repetindo os patamares supracitados.

A participação das incorporadoras financeirizadas no lançamento de unidades de até 240 mil reais no Centro passou de 0% (2008 a 2013) para 37% (2014 a 2019), e de 14% para 20% nas unidades mais caras (240 mil a 350 mil reais). Na Nuvem o percentual era de 45% e passou para 35% para a faixa mais barata, enquanto para a faixa mais cara era de 25% e aumentou para 30%.

Comparando os dois períodos na Nuvem da ZL, enquanto a MRV liderava os lançamentos de até 240 mil reais até 2014, no segundo período a EZTEC entrou na liderança dos empreendimentos nessa faixa. Cyrela, Plano&Plano e Tenda estão nos dois períodos e nas duas faixas de preço, mostrando continuidade de sua presença nesse território²⁷.

²⁶ Essa análise foi realizada a partir da elaboração de uma classificação de empresas constantes na base da Embraesp (2020), realizada pelos próprios autores, diferenciando-as em: capital aberto, fechado, ou parcerias entre empresas abertas e fechadas. A informação sobre o tipo de capital foi obtida em março de 2023 a partir dos sites da Comissão de Valores Mobiliários e da B3.

²⁷ Nos empreendimentos de até R\$240 mil na Nuvem da ZL entre as empresas abertas, a MRV foi responsável por 1.484 (20,5%) unidades, seguida pela Trisul, com 549 (7,6%), e pela Cury, com 385 (5,3%) entre 2008 e 2013. Para o segundo período, destacam-se com maior lançamento de unidades na ZL a EZTEC, com 2.029 (18%), Tenda, com 536 (4,7%), e Cyrela, com 508 (4,5%). Outras incorporadoras como Plano&Plano e Helbor também têm um percentual próximo dos 4% em termos de participação de lançamentos. Na faixa mais cara no primeiro período destacam-se as empresas Plano&Plano, com 968 (10,8%) das unidades, e PDG Realty com 654 (7,3%), além da Rossi e Tenda com um percentual de 2,5%. E no segundo período destaca-se a participação da Cury em 1.426 (12,6%) das unidades, seguida da Cyrela e Plano&Plano com 427 (3,7%) e 401 (3,5%), respectivamente.

Sígo (2014) já apontava a Zona Leste como região privilegiada da expansão das fronteiras imobiliárias no contexto do boom de 2007, capitaneada pelo segmento econômico. Oliveira (2020), ao observar a produção para o segmento econômico em Itaquera, na Zona Leste, argumenta que já havia um “avanço da produção imobiliária sobre a ‘periferia’ da metrópole no período de 1995-2000, concentrado em torno das principais avenidas da região que vinham sendo construídas”²⁸. Essa produção envolvia cooperativas habitacionais “classistas”²⁹ – como a Cooperativa Pró-Habitação dos Metroviários (Coopermetro) – e grandes empresas de incorporação simultaneamente, com destaque para a Rossi, que produziu conjuntos massivamente. Um segundo momento dessa expansão, entre 2009 e 2013, se dá por meio de pequenas empresas que passam a lançar pequenos condomínios horizontais, com tipologias de sobrados, concentrados em históricas centralidades da região e nas proximidades de assentamentos populares típicos do padrão periférico de crescimento, que puxam a média de unidades por empreendimento para baixo. Esse movimento se mescla com a produção de 53% das habitações construídas em condomínios por seis incorporadoras de capital aberto, em um mercado bem concentrado, todas utilizando incentivos do MCMV. De uma certa forma, os achados da Nuvem da ZL reafirmam essa ideia de coexistência de pequenos empreendimentos com outros produzidos por empresas com capital aberto.

Para a faixa de até 240 mil reais o Centro só apresentou lançamentos por empresas de capital aberto no segundo período, destacando-se a EZTEC, que lançou 726 (16,3%) UHs, e a Plano&Plano, com 414 (9,3%), além de um empreendimento realizado por uma parceria entre a Cyrela e a Hines, com 227 unidades. Dentre as empresas de capital aberto no primeiro período na faixa entre 240 mil e 350 mil reais, aparecem a Pla-

no&Plano, com 968 (10,8%) unidades, e a PDG Realty, com 654 (7,3%), além das incorporadoras Rossi e Tenda, com um percentual de 2,5%. No segundo, a Cury (363 unidades, 5,7%), Trisul (292 unidades, 4,6%) e Even em parceria com a Plano&Plano (com um empreendimento, 3%).

Dentre as de capital aberto, a EZTEC chamou atenção por liderar os lançamentos mais baratos nas duas localidades estudadas no período após 2014. Algumas empresas se repetem em uma ou nas duas faixas e em um ou nos dois períodos, como empresas com representativa concentração: a Cury, Tenda, Trisul, Cyrela e Plano&Plano. O grupo Cyrela aparece como outro agente importante, uma vez que é dono da Plano&Plano, e ainda detém 24% das ações da Cury atualmente.

Enquanto algumas empresas citadas nesta seção, como a Tenda, Rossi e MRV, são tradicionalmente associadas ao mercado econômico, outras ingressaram nesse mercado mais recentemente, principalmente no ciclo imobiliário pós-2006, fomentado pela abertura de capital das empresas e pelo MCMV (OLIVEIRA, RUFINO, 2022; SHIMBO, 2012; SÍGOLO, 2014).

CONSIDERAÇÕES FINAIS: OS CONTORNOS DA FAKE HIS

É falsa a ideia de inclusão social nos Eixos via produção habitacional de mercado, porque ela não ocorre. Apesar da quantidade enorme de estímulos urbanísticos e financeiros, a presença das unidades de até 350 mil reais nos Eixos continuou baixa após 2014, representando apenas 15% do que foi lançado nesse segmento. Para a faixa de até 240 mil reais, esse percentual foi ainda menor, de 10%. Não há alterações radicais na organização socioterritorial da metrópole com a introdução da ideia dos Eixos, cujo acesso continua sendo privilégio de poucos grupos.

²⁸ Intervenções viárias públicas, como a Av. Jacu Pêssego (1996), e empreendimentos privados como o Shopping Aricanduva (1991), o SESC ao lado do Parque do Carmo (1992) e universidades.

²⁹ Termo utilizado por Castro (1999), agrupando cooperativas criadas a partir de sindicatos.

A Habitação de Interesse Social é fake, pois não há controle de quem a está adquirindo, e as formas de financiamento não parecem se adequar as condições da população de menor renda. Além disso essa habitação é pequena e cara, e segue aumentando em preço e diminuindo em tamanho. Entre 2014 e 2019 o preço médio do metro quadrado das habitações aumentou e a média da área útil diminuiu em todos os territórios, sendo mais brusco nos Eixos e no Centro. Entre todos os subespaços analisados os Eixos sofreram de forma mais aguda essa dinâmica, com destaque para a diminuição de 66% da média da área útil, e 45% de aumento de preço médio do metro quadrado para as UHs entre 240 mil e 350 mil reais, e de 35% e 46%, respectivamente, para a faixa até 240 mil reais.

E tão mais fake essa HIS parece ser quanto mais próximas ao Centro e aos Eixos de mobilidade. Destacamos a diferença entre a produção nos Eixos e Centro versus na Nuvem da ZL. Há uma produção de imóveis fora dos Eixos e na Nuvem com unidades um pouco maiores (com média de 40 m2 para faixa até de 240 mil reais, e 48 m2 para a faixa mais cara) e com preço de metro quadrado relativamente menor, enquanto na área central e nos Eixos (principalmente naqueles que atravessam o setor sudoeste da cidade e o Tatuapé), os imóveis são caracterizados como microapartamentos (média de 31m2) com maior custo do metro quadrado. As UHs melhor localizadas são minúsculas e financeiramente mais inacessíveis.

Os estímulos urbanísticos aparecem como mecanismos de acumulação do complexo imobiliário-financeiro, que, como vimos, possui níveis significativos de concentração do mercado econômico, com grandes limitações para contribuírem para promover inclusão socioespacial, reproduzindo a “habitação como falso problema” para dinamizar a máquina do segmento econômico.

A partir das análises realizadas neste artigo, surgiu uma hipótese – a ser desenvolvida em trabalhos posteriores – de que é principalmente sobre os microapartamentos no Centro e nos Eixos mais centrais que devem ocorrer as diversificações dos negócios imobiliários-financeirizados, a partir de articulações entre grandes incorporadoras, fundos de investimento e novas empresas de gestão privada do aluguel.

BIBLIOGRAFIA

AALBERS, Manuel. The potential for financialization. *Dialogues in Human Geography*, Thousand Oaks, v. 5, n. 2, p. 214-219, 2015.

AALBERS, Manuel. Corporate Financialization. In: RICHARDSON, Douglas et al. *The International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment, and Technology*. v. 1. Oxford: Wiley, 2017. DOI: 10.1002/9781118786352.

AALBERS, Manuel; FERNANDEZ, Rodrigo. Financialization and Housing: Between Globalization and Varieties of Capitalism. *Competition and Change*, Thousand Oaks, CA, v. 20, n. 2, 2016. DOI:10.1177/1024529415623916.

AKAISHI, Ana. *A herança mercantil: os entraves dos imóveis ociosos no centro de São Paulo*. 2022. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2022.

BASTOS, Fernanda. O que é greenwashing? *Exame*, São Paulo, 4 jan. 2023. Disponível em <https://exame.com/esg/o-que-e-greenwashing/>. Acesso em: 14 ago. 2023.

BOLAFFI, Gabriel. Habitação e urbanismo: o problema e o falso problema. 2. ed. In: BOLAFFI, Gabriel. *A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo: Alfa-Omega, 1982. p. 37-70.

BOLAFFI, Gabriel. Mitos sobre o problema de habitação. *Espaço e Debates*, São Paulo, n. 17, p. 24-32, 1986.

BONDUKI, Nabil. *Origens da habitação social no Brasil*. São Paulo: Estação Liberdade, 1988.

BORELLI, Julia; SANTORO, Paula. Os desafios de produzir habitação de interesse social em São Paulo: da reserva de terra no zoneamento às contrapartidas obtidas a partir do desenvolvimento imobiliário ou das ZEIS à cota de solidariedade. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PANEJAMENTO URBANO E REGIONAL (ENANPUR), 16., 2015. *Anais [...]* Belo Horizonte: ENANPUR, 2015.

CALAVITA, Nico; MALLACH, Alan. Inclusionary Housing in International Perspective: Affordable Housing, Social Inclusion, and Land Value Recapture. *Berkeley Planning Journal*, Berkeley, CA, v. 24, n. 1, 2010. DOI: 10.5070/BP324111873.

CAPASSO, Larissa. *O (re)aquecimento da dinâmica imobiliária habitacional na região central da cidade de São Paulo: qual a destinação dos produtos aprovados como sociais?* In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PANEJAMENTO URBANO E REGIONAL (ENANPUR), 20., 2023. Anais [...] Belém: ENANPUR, 2023.

CARDOSO, Adauto Lúcio. Do fim do BNH ao Programa Minha Casa Minha Vida: 25 anos da política habitacional no Brasil. In: CARDOSO, Adauto Lúcio; ARAGÃO, Thêmis Amorim (org.). *O programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2013. p. 17-65.

CASTRO, Carolina de; SHIMBO, Lúcia. O “padrão econômico” da habitação: construindo uma trajetória de mercado. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PANEJAMENTO URBANO E REGIONAL (ENANPUR), 14., 2011. Anais [...] Rio de Janeiro: ENANPUR, 2011.

CASTRO, Carolina de; SÍGOLO, Letícia. A oferta residencial na retração imobiliária da metrópole paulistana nos anos 2000. *Cadernos Metrópole*, São Paulo, v. 24, n. 53, p. 225-255, 2022.

CHESNAIS, François. *A finança mundializada: raízes sociais e políticas, configuração, consequências*. São Paulo: Boitempo, 2005. 256 p.

COSTA, Deiny; SANTORO, Paula. *Entre zonas e planos urbanos: origens e modelos mobilizados em torno dos Eixos de Estruturação da Transformação Urbana em São Paulo*. São Paulo, 2023.

DO VAL, Mário. *Apartamentos compactos: a apropriação dos instrumentos urbanísticos pelas novas tendências imobiliárias de São Paulo*. 2023. Monografia (Trabalho final em Regulação Urbanística) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2023.

EMBRAESP. *Base de dados de lançamentos imobiliários para a cidade de São Paulo de 1985 a 2019*. São Paulo: Embraesp, 2020.

FIX, Mariana. *Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil*. 2011. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011.

GUERREIRO, Isadora; CANAN, Henrique; STROHER, Laís; SANTORO, Paula. Compra bilionária de apartamentos pela Prefeitura de São Paulo: poucos bem localizados e ainda a indefinição sobre os beneficiários. *LabCidade*, São Paulo, 17 maio 2023. Disponível em: <https://www.labcidade.fau.usp.br/compra-bilionaria-de-apartamentos-pela-prefeitura-de-sao-paulo-poucos-bem-localizados-e-ainda-a-indefinicao-sobre-os-beneficiarios/>. Acesso em: 24nov. 2023.

HARVEY, David. *Os limites do capital*. São Paulo: Boitempo, 2013. 592 p.

HULCHANSKI, John. The Concept of Housing Affordability: Six Contemporary Uses of the Housing Expenditure-to-Income Ratio. *Housing Studies*, London, v. 10, n. 4, p. 471-491, 1995. DOI: 10.1080/02673039508720833.

JACOB, Noemia; TOURINHO, Helena. *Ascensão e crise da produção imobiliária na região metropolitana de Belém: o revés do capital*. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PANEJAMENTO URBANO E REGIONAL (ENANPUR), 20., 2023. Anais [...] Belém: ENANPUR, 2023.

KARA JOSÉ, Beatriz. *A popularização do centro de São Paulo: um estudo de transformações ocorridas nos últimos 20 anos*. 2010. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

LIMA, Huda de; SILVA, Alexsandro da. *Cenário de promoção imobiliária empresarial por incorporadoras: o alcance dos empreendimentos residenciais no arranjo socioespacial da Região Metropolitana de Natal/Brasil*. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PANEJAMENTO URBANO E REGIONAL (ENANPUR), 20., 2023. Anais [...] Belém: ENANPUR, 2023.

MADDEN, David; MARCUSE, Peter. *In Defense of Housing: The Politics of Crisis*. London; New York: Verso, 2016.

MARINO, Cintia. Financeirização e moradia mínima: um estudo sobre a produção de Habitação de Interesse Social e de Mercado Popular em São Paulo. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PANEJAMENTO URBANO E REGIONAL (ENANPUR), 20., 2023. Anais [...]. Belém: ENANPUR, 2023.

MARQUES, Eduardo; REQUENA, Carolina. O centro voltou a crescer? trajetórias demográficas diversas e heterogeneidade na São Paulo dos anos 2000. *Novos Estudos Cebrap*, São Paulo, v. 95, p. 17-37, 2013.

OLIVEIRA, Isadora F. B. de. *O avanço da produção imobiliária sobre a “periferia” da metrópole: o “segmento econômico” e as transformações na produção do espaço em Itaquera*. 2020. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

OLIVEIRA, Isadora F. B.; RUFINO, Maria B. C. As grandes incorporadoras, o segmento econômico e a desconstrução da promoção pública habitacional. *Cadernos Metrôpole*, v. 24, p. 93-118, 2022.

PAULANI, Leda. Capitalismo financeiro, estado de emergência econômico e hegemonia às avessas no Brasil. In: OLIVEIRA, Francisco de et al. *Hegemonia às avessas, política e cultura na era da servidão financeira*. São Paulo: Boitempo, 2010. p. 109-136.

PILOTTO, Angela. *Área metropolitana de Curitiba: um estudo a partir do espaço intraurbano*. 2010. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

ROLNIK, Raquel. *Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças*. São Paulo: Boitempo, 2015. 424p.

ROYER, Luciana. *Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas*. São Paulo: Annablume, 2014. 212 p.

ROYER, Luciana. *Produção do espaço urbano e finanças contemporâneas: o papel do fundo público*. 2015. Relatório de pesquisa – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

SANTORO, Paula; ROLNIK, Raquel. Novas frentes de expansão do complexo imobiliário-financeiro em São Paulo. *Cadernos Metrôpole*, São Paulo, v. 19 n. 39, 2017, p. 407-431. DOI: 10.1590/2236-9996.2017-3903

SANTORO, Paula. Inclusionary Housing Policies in Latin America: São Paulo, Brazil, in Dialogue with Bogotá, Colombia. *International Journal of Housing Policy*, Abingdon, v. 19, n. 3, p. 1-26, 2019. DOI: 10.1080/19491247.2019.1613870.

SCUSSEL, Victória; SHIMBO, Lúcia. A provisão de novos lotes urbanizados expandindo o município de Ribeirão Preto. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PANEJAMENTO URBANO E REGIONAL (ENANPUR), 20., 2023. *Anais*[...] Belém: ENANPUR, 2023.

SECOVI-SP. *Anuário do Mercado Imobiliário 2022*. São Paulo: SECOVI-SP, 2023. Disponível em: <https://secovi.com.br/wp-content/uploads/2023/05/anuario-mercado-imobiliario-2022.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2023.

SHIMBO, Lúcia. *Habitação social de mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro*. Belo Horizonte: C/Arte, 2012.

SÍGOLO, Letícia. *O boom imobiliário na metrópole paulistana: o avanço do mercado formal sobre a periferia e a nova cartografia da segregação socioespacial*. 2014. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

SOUZA, Paula de; CANAN, Henrique; SANTORO, Paula; STROHER, Laisa. Pesquisadores de iniciação científica analisam relação entre produção imobiliária e regulação em São Paulo. *LabCidade*, São Paulo, 3 nov. 2023. Disponível em: <http://www.labcidade.fau.usp.br/pesquisadores-de-iniciacao-cientifica-dissertam-sobre-relacao-entre-producao-imobiliaria-e-regulacao-em-sao-paulo/>. Acesso em: 08 ago. 2023.

STROHER, Laisa. *A metrópole e o planejamento urbano: revisitando o mito da Curitiba-modelo*. 2014. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

STROHER, Laisa. Reestruturação da metrópole periférica e o impasse da reforma urbana em Curitiba. *EURE*, Santiago, v. 43, n. 128, p. 273-294, 2017.

Laisa Eleonora Maróstica Stroher - Bolsista pós-doutorado
júnior pelo CNPQ (Processo nº 150366/2021-3)
Paula Freire Santoro - Bolsista produtividade CNPq 2
(Processo nº 312011/2019-9)
Henrique Giovanni Canan - Bolsista de Iniciação Científica
FAPESP (Processo nº 2022/15279-0)
Paula Victória Santos Gonçalves de Souza - Bolsista de
Iniciação Científica pela FUSP