

EIXO ECONÔMICO

NOVAS DECISÕES SOBRE LOCALIZAÇÃO DE INVESTIMENTOS PRODUTIVOS E A FRAGMENTAÇÃO DO TERRITÓRIO REGIONAL

PARTE II

(Diagnóstico)

Consultores

Carlos Teixeira de Campos Jr.

Silma Lima Ferreira

VITÓRIA, 2008

1 INTRODUÇÃO

As novas decisões sobre a localização de investimentos no Espírito Santo criaram um território privilegiado para a valorização do capital imobiliário, que se estende pelos municípios litorâneos de Aracruz a Piúma. O mercado imobiliário, que estava centrado em Vitória, incorporou à sua dinâmica Vila Velha na década de 1990 e hoje se estende ao restante do território metropolitano, com a tendência de ampliar-se também para Aracruz, Anchieta e Piúma.

Os atores sociais envolvidos nessa atividade de produção imobiliária já não são hoje os mesmos de um ano atrás, quando o centro de seus negócios era Vitória. O centro imobiliário do Espírito Santo é atualmente a Região Metropolitana da Grande Vitória (RMGV) e esta região foi incorporada à lógica do circuito imobiliário nacional.

A velocidade e a maneira como se processam as transformações de Vitória e do restante da cidade metropolitana contribuem para fragmentar o território metropolitano e para criar novos problemas de gestão da cidade, bem como colocam em questão o papel de Vitória no contexto metropolitano e no estadual.

2 CARACTERÍSTICAS E LOCALIZAÇÃO RECENTE DOS INVESTIMENTOS PRODUTIVOS NO ESPÍRITO SANTO

A tendência dos investimentos produtivos no Espírito Santo, a partir da segunda metade da década de 1990, tem sido a de estabelecimento de empresas voltadas para o mercado externo, com pouco ou quase nenhum relacionamento com a base produtiva local. Tais empresas reproduzem a lógica dos chamados Grandes Projetos, instalados no Estado sob os auspícios do II PND. De um lado são as próprias grandes empresas que estão ampliando suas plantas, construindo novas usinas e aumentando sua base logística. E de outro, as associações que essas grandes empresas fizeram com outras do ramo – também gigantes – de diversas partes do mundo, sem que, como conseqüência, diversificassem a base produtiva instalada e muito concentrada de nosso Estado. Essas empresas vêm reforçando a concentração territorial anterior centrada na RMGV. O que apresentam de novidade são suas composições acionárias, que passaram para o controle de grandes grupos mundiais. Tornaram-se empresas privadas estabelecidas em território capixaba, mas com centro decisório de suas iniciativas transferido para diversas partes do mundo.

As atividades de exploração de petróleo que ocorrem no Estado têm se dado de maneira semelhante a essa lógica no que tange ao relacionamento com a estrutura produtiva estadual e de disputas que estabelecem pelo território capixaba, com grande manifestação espacial no território metropolitano e especialmente em Vitória.

Trata-se de um novo momento, caracterizado pela internacionalização do território capixaba. Dito de outra maneira, o capital nacional e o internacional, em suas diversas formas de manifestação, encontraram no território estadual, especialmente no metropolitano, oportunidades muito vantajosas para se reproduzirem. Interessa, contudo, para os propósitos deste trabalho, diante dessa nova situação, compreender as manifestações desse processo em Vitória. Que cidade vem sendo configurada na atualidade como resultado desse processo?

2.1 A nacionalização/internacionalização do território metropolitano

O momento atual é resultado de um processo histórico de recomposição produtiva decorrente da crise da base produtiva agrícola, que, por sua vez, vinha sustentando o Espírito Santo por mais de um século. O esgotamento do modelo que já vinha ocorrendo no Espírito Santo desde o final dos anos 1940, conforme assinalou Buffon (1992), entrou em crise no final da década de 1950 e começou a ser recomposto em novas bases a partir do final dos anos 1960.

Nesse momento tinha início também o processo de mudança que iria transformar Vitória e dar à Capital do Estado novas funções. Estruturada em bases mercantis, Vitória foi, por mais de um século, além de sede da burocracia do Estado, que ainda continua sendo, a sede do capital comercial do café. Essa função, exercida com maior intensidade, de forma progressiva, ao longo do tempo, na medida em que o território estadual se integrava, estruturado em direção a Vitória, construiu uma cidade mercantil-portuária. Uma cidade dotada de todas as condições requeridas para o funcionamento de suas principais atividades: armazenamento, porto, comércio e burocracia do Estado.

Vitória possuía uma população pequena, de aproximadamente 50 mil habitantes em 1950. Tratava-se de um contingente populacional que se adequava à função da cidade, que não requeria muitos trabalhadores. O núcleo central do processo produtivo estava no campo, e era da atividade agrícola que as pessoas viviam. O campo reunia aproximadamente 80% da população do Espírito Santo.

Quando sucedeu a crise revelada pela falência do modelo de produção agrícola, as alternativas criadas pela elite foram baseadas na diversificação da produção no campo e na industrialização do Estado, que ocorreu a partir de Vitória.

As mudanças no campo favoreceram a pecuária, beneficiada pela disponibilidade de terras liberadas pelo café que fora erradicado e pela política federal de favorecimento dessa atividade. A pecuária e demais atividades que vieram a ser desenvolvidas no campo – a heveicultura, a cana, o eucalipto –, todas, e até mesmo o café, cultivado com melhor técnica e novas relações de produção, contribuíram para a concentração fundiária no Estado. Nesse período, entre 1970 e 1975, ocorreu uma das maiores concentrações fundiárias até então verificadas

no Espírito Santo, mesmo considerando que o Estado tem, em relação ao restante do País, ainda hoje, uma das melhores distribuições da terra.

O campo expulsou significativo contingente populacional em função da política de erradicação do café durante a década de 1960 e continuou expulsando na década seguinte, com a concentração fundiária e a atração exercida pela cidade, decorrente das possibilidades que a indústria poderia proporcionar de emprego para aqueles que já não encontravam perspectiva no campo.

Vitória estava mudando: de cidade mercantil do café para cidade industrial. Seu território começava a ser disputado por outros atores sociais. Não mais apenas pelos comerciantes, membros da burocracia do Estado, portuários, população em geral – aqueles que têm a cidade para morar –, mas também por indústrias e por todos os demais atores que foram atraídos pelas condições requeridas para abrigar o novo núcleo do processo produtivo, incluindo nesses atores outros trabalhadores.

A cidade se tornava, além de lugar de moradia das pessoas, lugar para fabricação de produtos. Como se sabe, esta atividade demanda um grande número de trabalhadores e atrai uma demanda muito maior do que a requerida. Nesse sentido, amplia significativamente a demanda por terra e moradia, relativamente à situação precedente, quando a cidade era comercial.

A cidade se transforma não só em lugar de moradia e de produção, mas em oportunidade de valorizar o capital destinado à sua produção efetiva e mercantilização. Portanto, ela se torna disputada por outros interesses, que não são apenas os dos moradores e industriais, comerciantes, população em geral, mas também e fundamentalmente das atividades de construção imobiliária. E essa disputa aumenta progressivamente com a própria produção da cidade ao longo de sua história.

A industrialização, nesse sentido, tem uma contribuição muito importante na produção da cidade e, portanto, na promoção de mudanças. No caso de Vitória, todo processo de mudança foi de grande monta e deu-se em pouco tempo. A alternativa à crise no campo ocorreu primeiramente com a criação de incentivos fiscais para promover a indústria. Entretanto, apesar de terem promovido

importantes iniciativas, os incentivos não foram suficientes para mudar a situação de crise em que o Estado se encontrava.

As lideranças locais persistiram no propósito de conduzir a industrialização do Estado, contudo, mudaram as estratégias. Na década de 1970 procuraram inserir o Espírito Santo nos propósitos do II PND e conseguiram atrair para o Estado grandes plantas industriais patrocinadas pelo governo federal e pelo capital externo. Conseguiram implantar no Estado os chamados Grandes Projetos produtores de *commodities* de celulose e de minério de ferro e aço.

Os Grandes Projetos inauguraram um novo momento no Estado. Transformaram a base produtiva, que era agropecuária, em urbano-industrial. Tiveram um papel relevante na constituição da RMGV, um território de “prosperidade”, relativamente ao restante do Estado. Contudo, essa industrialização deu-se com pouca ou sem nenhuma articulação com o território estadual. Dividiu a RMGV do resto do Estado num processo de fragmentação de relações econômicas e sociais entre o território metropolitano e o restante do Espírito Santo. Com isso interferiu no papel de Vitória no contexto estadual, que historicamente se constituiu como centro mercantil do Estado fundado pelo café. E, contribuindo para aumentar a produção da cidade, que se tornou metropolitana, também produziu como efeito a elevação do nível das disputas pelo território da cidade metropolitana.

Contudo, nos limites da RMGV, Vitória manteve-se como centro metropolitano e até teve seu papel reforçado, mesmo que os investimentos dos Grandes Projetos tenham se dado em grande parte fora do município e até mesmo da RMGV. O comércio e os serviços especializados existentes na Capital garantiram a função de Vitória como centro dos municípios metropolitanos, que gravitavam em sua órbita. Da mesma forma, as atividades da construção imobiliária realizadas por promoção privada aconteciam de maneira preponderante e quase exclusiva em Vitória, exceção feita a Vila Velha, que já na década de 1990 tornou-se alvo das investidas imobiliárias de promoção privada.

A industrialização e as mudanças verificadas no campo, com novos cultivos associados à incorporação de progresso técnico, recompuseram a estrutura produtiva do Estado preteritamente em crise. O Espírito Santo se insere nas possibilidades de valorização do capital de outra maneira: não só por intermédio das atividades agropecuárias, que foram modificadas, mas também por meio das

indústrias produtoras de *commodities* voltadas para o mercado externo e ainda território de oportunidades para as estratégias do capital imobiliário até então fortemente concentrado em Vitória.

A década de 1990, contudo, foi diferente. Inaugurou um número imenso de possibilidades para reprodução do capital em território capixaba. A RMGV, especialmente, tornou-se parte integrante do circuito de valorização do capital nacional/internacional. Anteriormente esta integração dava-se apenas com Vitória. Como conseqüência, a construção imobiliária encontrou novas possibilidades não só na Capital, mas também na maior parte do território metropolitano.

A década de 1990 caracterizou-se pela abertura comercial, que se tratava de manifestação das novas relações que o País passou a ter com o mundo. Foi criado um conjunto de medidas para facilitar o intercâmbio comercial do País com o mundo: a desregulamentação portuária, a desoneração das exportações, os programas de investimentos em logística e demais medidas que favorecessem o aumento da velocidade de circulação de mercadorias. Como não foi precedida por programas de qualificação profissional e de inovações que favorecessem processos de internalização tecnológica, caracterizou-se por uma abertura comercial sem critérios. Como conseqüência, facilitou a entrada de capitais no País de todas as partes do mundo para adquirir empresas. De outra maneira, o território nacional foi apropriado por estratégias cujas decisões eram tomadas fora do País.

Em termos espaciais, formaram-se “ilhas” no território nacional definidas como territórios que tem maior relacionamento com o mercado externo. No Espírito Santo a RMGV constitui-se numa dessas “ilhas de prosperidade” que possui um grande relacionamento com o mercado externo. Os dados do trabalho “Vitória em seu contexto”¹ mostram que o Espírito Santo tem o maior grau de abertura do País. Explicando melhor, o grau de abertura é medido pela soma das importações com as exportações dividida pelo total da riqueza produzida. O resultado final dessa operação é que indica o nível de abertura de um país ou de um Estado. E o Espírito Santo apresenta o maior resultado dentre as demais unidades da Federação. Este indicador, como é “puxado” pela atuação das grandes empresas,

¹ Trata-se do documento Modulo I: Diagnóstico e cenários elaborado pelo consultor, economista Orlando Caliman, para o projeto “Vitória do Futuro, 2002”.

concentradas nos ramos papel e celulose e ferro e aço, que representam aproximadamente 82% do PIB estadual e estão situadas no território metropolitano e nas suas imediações, contribui para definir a RMGV como a mencionada “ilha de prosperidade” estadual.

As grandes empresas, criadas para operar com o mercado externo, por suas experiências anteriores contornaram imunes os obstáculos do processo de abertura comercial estabelecido. Nesse sentido, juntamente com as facilidades criadas pelo Fundap com o propósito de auxiliar as empresas estabelecidas no Espírito Santo a realizar importações, elas favoreceram a concentração espacial de investimentos na RMGV, especialmente em Vitória. A partir de 2000, ao contrário do que ocorre na década anterior, a RMGV cresce por expansão da fronteira interna. Os investimentos transbordam os limites de Vitória e direcionam-se preferencialmente para o município da Serra.

3 O DESLOCAMENTO DOS INVESTIMENTOS PRODUTIVOS PARA FORA DE VITÓRIA E AS NOVAS OPORTUNIDADES PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

A partir de 2000 a Serra se tornou a nova fronteira de expansão industrial da RMGV. Conforme os dados do Instituto Jones dos Santos (IJSN), entre 2000 e 2004 a taxa de crescimento do PIB da Serra era a maior dentre os municípios do Estado. Entre 2006 e 2011, de acordo com as projeções do mesmo instituto, a situação do município da Serra foi a mais favorável de todas. Dos investimentos estimados para se concretizarem no Espírito Santo, 35% estavam previstos para a RMGV, e destes, previu-se que 59% seriam implantados na Serra.

São investimentos, na sua maioria, relacionados aos Grandes Projetos e às atividades de exploração de petróleo. Causou surpresa observar nas estimativas que, depois das previsões de investimentos relacionadas aos Grandes Projetos, em ordem decrescente, vêm os investimentos do ramo da construção. A previsão é de que a participação da construção seja de 5% no montante dos investimentos estimados para a RMGV. A princípio, esta é uma pequena participação, mas muito significativa se for considerado que na estimativa anterior do citado instituto há um ano a participação da construção era de apenas 3,4%. A tendência de crescimento do ramo da construção na Serra apontada pelos dados da pesquisa do IJSN foi, portanto, surpreendente.

Tomando ainda os dados de campo da pesquisa “A dinâmica do espaço urbano: um estudo sobre o bairro Parque Residencial Laranjeiras, Serra, ES”,² o crescimento do comércio varejista a partir de 2000 em Laranjeiras foi muito importante e indica já a participação de empresas de fora, pertencentes a grandes grupos empresariais que têm redes de lojas espalhadas pelo País. Indica ainda a formação de um novo centro terciário na cidade metropolitana. Esta situação acontecia apenas em Vitória. Informa, noutra perspectiva, que o capital, com forte atuação em Vitória, mais especializado e também de fora, encontrou perspectivas de valorização na Serra. Veja os quadros anexos.

Tal situação se verifica ainda em Campo Grande (Cariacica), conforme Reis (2007). O mesmo autor, em trabalho anterior, datado de 2001, constata um

² Trata-se do trabalho de monografia de final do curso em Geografia da UFES de Thalimar Matias Gonçalves, 2007.

importante deslocamento do comércio para a região das praias em Vitória. Indica a formação de um outro centro em Vitória. Em trabalho anterior, Campos Jr., Buffon e Oliveira³ anunciaram em 1996, com base em dados de 1993 do cadastro do Sebrae, a expansão do comércio varejista em direção a Vila Velha, atraído pela crescente expansão imobiliária naquele município proporcionada pela construção da Terceira Ponte. Interessa mostrar a formação dos novos centros terciários da Serra e de Cariacica, que expressam a formação de uma nova cidade de dimensões metropolitanas, muito diferente daquela formada apenas pelo município da Capital.

A nova cidade metropolitana não depende mais, como anteriormente dependia, de Vitória. Os novos centros absorvem funções exercidas pela Capital no contexto metropolitano. Os municípios que formam a RMGV, ao invés de contribuir para concentração e centralização de atividades em Vitória, hoje contribuem para levar essa centralidade para fora de Vitória, dando outra direção ao crescimento metropolitano – o crescimento se dá expandindo a fronteira interna da região metropolitana. O antigo centro pode virar periferia?

Toda a tendência de inversão do crescimento não se dá na lógica pretérita de estruturação do território. Os atores sociais são outros. Suas estratégias, igualmente, são outras. Estão produzindo uma nova cidade e decidindo de fora sobre sua produção. Deslocou-se o centro decisório das ações sobre o território para fora do Espírito Santo. A cidade metropolitana, que se amplia a partir de Vitória, tem na sua formação uma importante participação do segmento da construção imobiliária, que hoje, porém, é parte integrante do circuito imobiliário nacional/internacional.

³ A referência foi extraída do trabalho *Dinâmica urbana e ocupação e uso do solo na Região Metropolitana de Vitória*: elementos para elaboração de um Plano Estratégico para o município de Vitória, 1996. Tratava, naquela ocasião, da contribuição dos autores na elaboração do primeiro plano estratégico do município de Vitória, o projeto “Vitória do Futuro”.

4 O INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO CONCENTRADO EM VITÓRIA E SEU DESLOCAMENTO PARA FORA DA CAPITAL

Durante a década de 1980 os investimentos imobiliários estavam concentrados em Vitória. Na década seguinte aumenta a participação de Vila Velha nesse mercado. Mercado até então controlado pelos empresários locais. De 2000 em diante outros territórios anexaram-se ao mercado, como Serra, a partir de Laranjeiras, e Campo Grande, em Cariacica. Mas essa incorporação de novos municípios ocorreu, inicialmente, de forma tímida e pontual nos bairros citados. A maior mudança ocorreu em 2007, com a chegada das empresas de fora. Consolida-se o deslocamento da construção de Vitória para os outros municípios da RMGV, como pode ser observado nos indicadores apresentados a seguir.

4.1 Mercado imobiliário na década de 1990

Um estudo realizado pelo Ipes em 2005,⁴ em que investigou a atuação do mercado imobiliário na década de 1990, identificou o que chamou de “reestruturação metropolitana” pelo viés da produção imobiliária verticalizada, levantando os dados referentes aos empreendimentos acima de quatro pavimentos nos municípios de Vitória, Vila Velha, Serra, Cariacica, Guarapari e Fundão.

Os mecanismos de produção do imobiliário, nesse período, obedeceram à prática comum do mercado, resultando em um espaço urbano fragmentado com forte padrão de segregação. As áreas escolhidas foram as dotadas de características possíveis de serem usadas como elementos diferenciadores da habitação e, com isso, promotoras de valorização dos empreendimentos. Esse processo resultou na produção de moradia cara, que se destinou à parcela da população com renda compatível, intensificando a fragmentação do território pela acentuada segregação dos espaços.

Nesse processo de reestruturação urbana, “evidenciado pela multiplicação de edifícios com mais de cinco pavimentos” na RMGV, destacaram-se os municípios de Vitória, Vila Velha e Guarapari, nos quais foram erguidos 902

⁴ IPES. *Verticalização e reestruturação urbana na Região Metropolitana da Grande Vitória: 1990-2002*. Vitória, 2005.

empreendimentos. Na Serra, em Cariacica e em Fundão não existiam dados oficiais, embora tenham sido identificados na paisagem destes municípios 140 edifícios com essa tipologia; o que pressupõe a existência de produção informal.

Em Vitória se localizavam 47,56% dos edifícios com cinco e mais pavimentos; em Vila Velha, 30,16%, e em Guarapari, 22,28%, conforme se pode ver na tabela I, a seguir.

Tabela I - Produção de edifícios com mais de quatro pavimentos de 1990 a 2002 nos municípios de Vitória, Vila Velha e Guarapari

Município	Acima de 5 pavimentos	Com 5 pavimentos	Total	%
Vitória	306	123	429	47,56
Vila Velha	232	40	272	30,16
Guarapari	143	58	201	22,28
Total	681	221	902	100

Fonte: IPES. Verticalização e reestruturação urbana na Região Metropolitana da Grande Vitória: 1990-2002. Vitória, 2005.

Por esses dados constata-se a atuação concentrada do mercado imobiliário em apenas três municípios da RMGV. Esses empreendimentos verticais “na forma de conjuntos e de condomínios isolados [...] elevaram de forma significativa a densidade de ocupação em *regiões dispersas* na malha metropolitana” e, em sua maioria, se localizaram em áreas onde a legislação municipal estabelecia restrições de altura, “fato que sinaliza práticas imobiliárias calcadas no limite da legislação vigente e na maximização de lucros”.⁵ A descentralização do mercado, do município de Vitória para os demais, principalmente Vila Velha, significou a produção de outros espaços de moradia para a população de maior poder aquisitivo, seguida pela formação de demanda por serviços e comércio, o que resultou na redistribuição espacial dessas atividades e de instituições, conduzindo a uma nova articulação entre os municípios envolvidos. Outrossim, além do impacto na paisagem que a produção de edifícios causou, a verticalização com prédios acima de cinco pavimentos representou “a maior contribuição do setor imobiliário na reestruturação urbana da RMGV”, pois teve reflexo direto no mercado de terras.⁶

⁵ Op. cit. Nota 1.

⁶ Op. cit. Nota 1.

Há que considerar, como foi dito, o papel importante desempenhado pela Terceira Ponte da ocupação próxima da orla de Vila Velha na fase de expansão do mercado imobiliário na década de 1990. Vale lembrar que, quando a Terceira Ponte foi inaugurada, as vias de ligação entre Vitória e o continente (Cinco Pontes e Segunda Ponte) encontravam-se saturadas, e a nova ponte, além de facilitar o deslocamento entre os municípios, também encurtou o percurso para quem residia na porção leste do município de Vila Velha. Para o mercado imobiliário a Terceira Ponte foi elemento estratégico para sua expansão e consolidação em Vila Velha.

Com os dados da tabela II se pode perceber que os bairros de Vitória que apresentavam maior representatividade na produção imobiliária eram Praia do Canto, Jardim Camburi e Jardim da Penha. Entretanto, o maior número de edifícios acima de cinco pavimentos na Praia do Canto lhe dava a condição de ser o mais verticalizado do município. Jardim Camburi e Mata da Praia indicavam a tendência de abrigar empreendimentos de grande porte.⁷

Tabela II - Produção de edifícios com mais de quatro pavimentos de 1990 a 2002 no município de Vitória

Município	Acima de 5 pavimentos	Com 5 pavimentos	Total	%
VITÓRIA	306	123	429	100
Praia do Canto	90	9	99	23,08
Jardim Camburi	62	24	86	20,05
Jardim da Penha	53	57	110	25,64
Mata da Praia	23	18	41	9,56
Barro Vermelho	20	3	23	5,36
Santa Lúcia	16	4	20	4,66
Bento Ferreira	15	1	16	3,73
Praia de Santa Helena	10	4	14	3,26
Enseada do Suá	8	1	9	2,10
Praia do Suá	5	1	6	1,40
Santa Luzia	3	0	3	0,70
Centro	1	0	1	0,23
Gurigica	0	1	1	0,23

Fonte: IPES. Verticalização e reestruturação urbana na Região Metropolitana da Grande Vitória: 1990-2002. Vitória, 2005.

Até 2006 o mercado imobiliário capixaba atuou seguindo a mesma lógica de produção, construindo moradias verticalizadas em áreas elitizadas, extraindo o

⁷ Op. cit. Nota 1.

máximo possível de remuneração na comercialização de seu produto, ocorrendo, por isso, a intensificação no uso do solo com o processo de verticalização da RMGV.

A partir de 2007 percebe-se mais fortemente um novo processo de expansão no território metropolitano, em que o mercado imobiliário se manifesta pela inserção de novas áreas, em especial o município da Serra, e pela incorporação nesse mercado de bairros já consolidados com padrão construtivo horizontal.

É importante observar que até o ano de 2002 apenas quatro empreendimentos foram erguidos na Serra por promoção privada.⁸ E, nessa nova fase de expansão do setor de construção civil, dois fatos contribuem para a inserção deste município no mercado imobiliário: a relativa escassez de terras para os empreendimentos em Vitória e o ingresso no Estado de firma de fora. A escassez de terra é inerente à própria atuação do mercado imobiliário, que requer para cada novo empreendimento um outro terreno. As novas firmas demandam novas terras, que a cidade de Vitória não é mais capaz de disponibilizar. Noutro aspecto, a ampliação da Avenida Fernando Ferrari facilita o crescimento do mercado imobiliário na Serra. Melhoram os fluxos entre Vitória e Serra (a avenida está associada aos símbolos criados que “linkam” aos empreendimentos uma qualidade de vida – sugerindo que Vitória já não a proporciona – e o status social – pela diferenciação do espaço de moradia com o enaltecimento da exclusividade, como o empreendimento Alphaville) e permitem, quando houver necessidade, acesso fácil dos moradores da Serra ao comércio e serviços que são prestados na Capital.

Contudo, nesta fase em que o mercado imobiliário parece ter escolhido a Serra como área preferencial para novos empreendimentos, principalmente os condomínios horizontais, deve-se pensar na qualidade dos ambientes construídos em Vitória. Sabe-se que a produção imobiliária é predatória, tanto pelo fato de requerer cada vez mais terreno – estende constantemente o tamanho das cidades – como pelo fato de usá-lo intensivamente, com a conseqüente elevação da densidade populacional. O aumento da densidade populacional exerce pressão sobre os serviços públicos que, ao ultrapassar a sua capacidade de suporte, causa deterioração dos espaços e aumenta a demanda por mais infra-estrutura e

⁸ Op. cit. Nota 1.

serviços, ficando com o poder público a responsabilidade de adequação e manutenção.

4.2 Manifestações do mercado imobiliário hoje

A atração de mão-de-obra pelos investimentos econômicos no Espírito Santo tem gerado muita expectativa para o mercado imobiliário capixaba, que se reconfigura para atender a essa “demanda” não só com o lançamento de novos projetos, alguns inovadores para o mercado capixaba. Segundo a Associação de Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES), 16 novas empresas passaram a atuar no mercado capixaba desde 2007. Entre elas estão algumas que atuam no mercado nacional. Há a expectativa de que sejam construídas 75 mil unidades habitacionais no período de 2008-2012, que possibilitarão a absorção de R\$ 9 bilhões. De acordo com José Luiz Kfuri, “somente no biênio de 2008 e 2009, serão construídas 48 mil unidades, que somam um valor geral de vendas de R\$ 5,7 bilhões”.⁹

Embora tema fazer afirmações sobre o mercado imobiliário capixaba, o economista e consultor Luís Paulo Rosenberg garante que não há “bolha imobiliária”. Segundo ele, apesar de parecer exagerado, o crescimento que ele apresenta no momento deve-se a uma conjuntura econômica favorável após um “longo período de hibernação a que o setor foi submetido nos últimos 40 anos”, em decorrência, principalmente, das taxas de juros e da inflação.¹⁰ Para o Sr. Rodrigo Gomes de Almeida, presidente da Ademi-ES, a boa fase do mercado imobiliário capixaba deve-se aos grandes financiamentos, aos juros em queda e ao crescimento econômico em âmbito nacional e regional.¹¹

Para a Ademi-ES, a área onde ocorrerá provável expansão do setor é o entorno do município de Vitória e os municípios que sediam atividades ligadas ao petróleo.¹²

A Praia da Costa e os bairros de Itapoã e Itaparica continuam a ser área de atuação preferencial do mercado imobiliário no município de Vila Velha, e apenas

⁹ GAZETA MERCANTIL. São Paulo, 05/03/2008

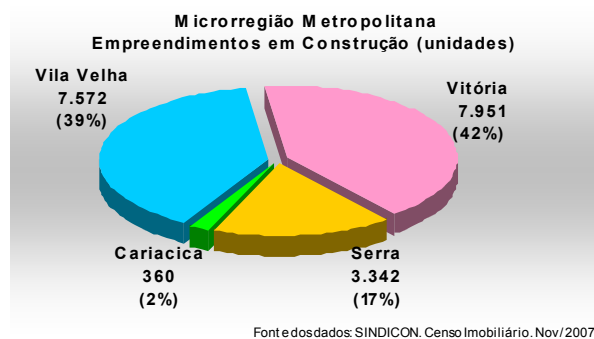
¹⁰ A GAZETA. gazetaonline. 08/11/2007.

¹¹ Op. cit. Nota 2.

¹² GAZETA MERCANTIL. São Paulo, 05/03/2008.

esses três bairros tem “competido” com todos os bairros nos quais o mercado atua em Vitória, representando 39% das unidades em construção levantadas no censo do Sindicon em novembro de 2007 (Gráfico 1). Agora novas áreas começam a ser palco dos investimentos imobiliários em Vila Velha. Bairros populares, espaços de moradia construídos majoritariamente por autoconstrução, estão sendo inseridos no mercado como estratégia para produzir apartamentos destinados ao segmento econômico,¹³ pois possuem áreas não edificadas onde os terrenos ainda são vendidos por preços compatíveis com o tipo de empreendimento que visa atender essa parcela do mercado. O segmento econômico está sendo considerado atualmente pelos empresários do ramo como o grande filão do mercado capixaba que há algum tempo vem se dedicando a construir empreendimentos de alto padrão.

Gráfico 1



Entretanto, o município da Serra é considerado o principal vetor de expansão do mercado e já aparece como o terceiro colocado na produção de unidades, com 17% (Gráfico 1). De acordo com o secretário de Desenvolvimento Urbano da Serra, Sr. Silas Amaral Maza, nos três últimos anos, de 2005 a 2007, foram aprovados pela PMS projetos que somaram 12,5 mil unidades e estão em processo de aprovação projetos que resultarão na construção de um número de unidades que pode ir de 14 a 15 mil.¹⁴

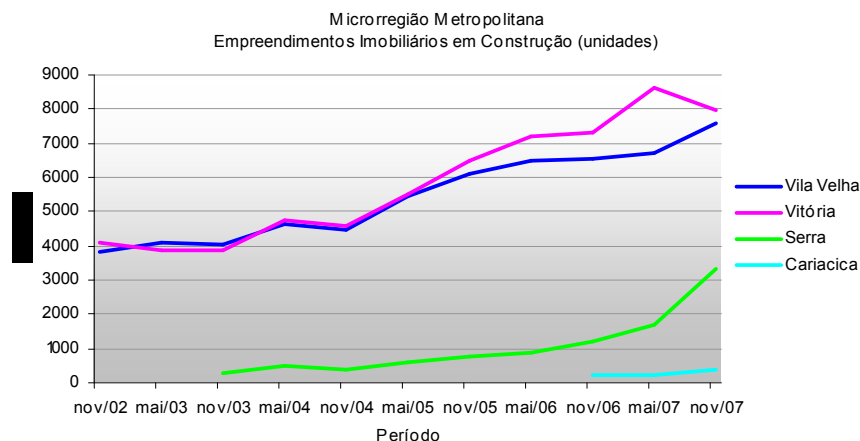
Os dados do censo imobiliário de novembro de 2007, representados no Gráfico 1, mostram o município de Vitória com 42% das unidades em construção, ocupando o primeiro lugar; posição que vem mantendo desde 2004, já que em 2003 os

¹³ A TRIBUNA. Caderno de Imóveis, 21/05/2008.

¹⁴ Op. cit. Nota 1.

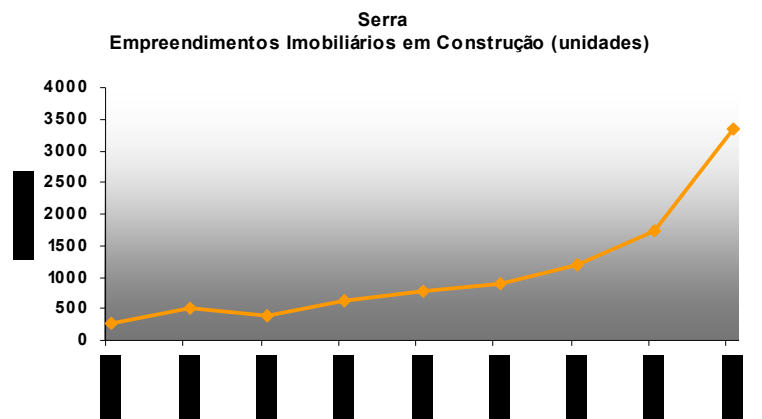
censos do Sindicon mostraram Vila Velha com participação maior no mercado (Gráfico 2).

Gráfico 2:



Enquanto o mercado em Vila Velha se mantém com crescimento na produção de unidades (Gráfico 2) e em Vitória houve queda da produção e sinaliza uma tendência de redução de atividades, o município da Serra vem se destacando. O gráfico a seguir (Gráfico 3) mostra que a construção, com pouco mais de 200 unidades (262) em novembro de 2003, chegou a mais de 3 mil (3.342) em novembro de 2007 na Serra, com crescimento que se acentua a partir de 2007.

Gráfico 3:

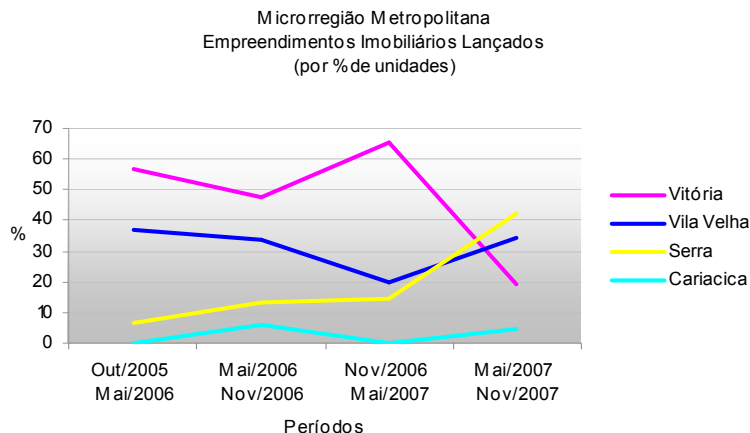


Fonte dos dados: SINDICON. Censos Imobiliários.

A tendência que o mercado tem apontado em direção à Serra como a área de expansão é evidenciada no Gráfico 4, em que se vê que 41,95% das unidades

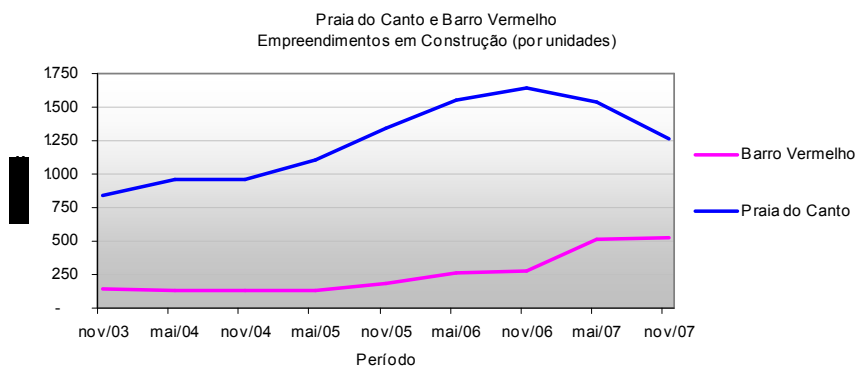
nos lançamentos serão construídas nesse município. No período retratado no gráfico, novembro de 2006 a novembro de 2007, Vitória caiu do primeiro (65,26%) para o terceiro lugar (19,66%) em lançamento de unidades; Vila Velha, com 34,05%, ficou em segundo lugar, e Cariacica mostra participação ainda tímida no setor, com 4,34%, mas com tendência a sediar um pouco mais do mercado nessa fase de expansão, especialmente no segmento chamado de econômico.

Gráfico 4:



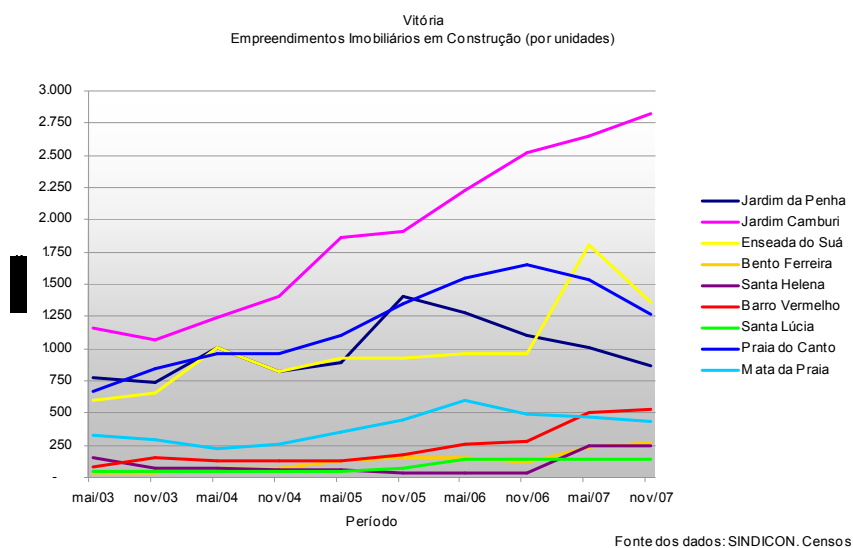
O Gráfico 5, a seguir, que representa o movimento do mercado em Vitória, mostra a produção de unidades na Praia do Canto em crescimento constante até novembro de 2006, quando começa a cair. Embora a produção ainda esteja elevada, com 1.265 unidades, há sinalização de uma tendência de redução de atividades nesse bairro, enquanto a tímida participação no mercado do bairro Barro Vermelho vem se pronunciando. Movimento que pode ser percebido *in loco*, onde se vê, com muita freqüência, moradias unifamiliares serem substituídas por condomínios verticalizados.

Gráfico 5:



De forma geral, a produção parece declinar em bairros em que tradicionalmente há forte atuação da construção civil (Praia do Canto e Jardim da Penha), refletindo em menor participação da produção imobiliária de Vitória no contexto da microrregião (Gráfico 2), enquanto Jardim Camburi, que parece estar vivendo movimento inverso (Gráfico 6), apresenta produção elevada de unidades, que a cada censo aumenta. Nos outros bairros (Santa Helena, Bento Ferreira e Santa Lúcia) a produção se apresenta em menor quantidade, mas se mantém mais ou menos no mesmo nível.

Gráfico 6:



4.3 Outras tendências de expansão imobiliária em Vitória

Ainda persiste no senso comum a cultura de que “morar em Vitória é morar bem”. Uma visão criada e fomentada pelo mercado imobiliário como estratégia de valorização de seus empreendimentos. Por isso, mesmo com “a expansão da fronteira” do mercado imobiliário sobre novas áreas da Região Metropolitana, ainda se vê a possibilidade de crescimento do setor em Vitória, sinalizam os empresários do ramo. E isto nos leva a pensar nas condições nas quais esse crescimento pode ocorrer. Terrenos desocupados já quase não existem em Vitória, e a produção imobiliária ocorre por meio da substituição das moradias antigas por prédios novos, como é possível constatar nos bairros Barro Vermelho, Santa Lúcia e Praia do Canto. Nos bairros em que tradicionalmente atua a

produção imobiliária, como a Praia do Canto, o custo elevado dos terrenos e o padrão construtivo resultam em encarecimento da moradia, e o mercado, nessas condições, atua de forma seletiva, buscando atender a pessoas de elevado poder aquisitivo.

Tradicionalmente atuando para atender as classes chamadas de A e B, ou seja, a parcela da população de maior renda, e sentindo os efeitos de sua própria ação na produção da cidade – a elevação do custo da terra e da moradia –, o mercado vê agora como forma de se manter atuante na Capital, segundo empresários do ramo, a produção de imóveis em bairros não tradicionais, como Maruípe, Fradinhos, Santo Antônio, Bento Ferreira, Santa Lúcia, Tabuazeiro, Maria Ortiz e Jabour, para atender as classes B e C – os estratos mais baixos da classe média. Essa é uma tendência que se mostra estratégica, porque, tendo o mercado atuado durante anos produzindo moradias para as classes de maior renda, o segmento econômico se mostra agora com grande potencial, já que se constitui de uma demanda reprimida. Mas essa prática resultará em maior verticalização da cidade e com ela, problemas como os advindos do aumento da densidade populacional, as questões da mobilidade e aumento da demanda por serviços públicos. Essas indicações contribuem para reduzir a duração da cidade.

Os bairros que abrigam a população de menor poder aquisitivo já passam pelo processo de “valorização”, que tem atingido tanto o mercado de terras como a locação de imóveis. Há casos em que o proprietário de dois imóveis vende um deles e com a renda auferida investe no que ainda detém ou poupa para um investimento futuro. Com o aumento da demanda por aluguel, os “puxadinhos” se converteram em importante fonte de renda nesses bairros. As pesquisas realizadas pela Futura com inquilinos e locatários de imóveis nesses bairros constatam isso. Aumentar as residências construindo cômodos por meio de “puxadas” ou disponibilizar parte da própria casa para locação são estratégias que estão sendo buscadas de forma freqüente. Como não há contrato formal de locação, os inquilinos ficam à mercê dos interesses do proprietário, que pode solicitar a moradia quando um outro locatário puder pagar mais pelo aluguel. Mesmo não existindo ainda dados formais sobre a imigração para o município nesta década, os moradores reconhecem como causa do aumento da demanda por aluguel nesses bairros a atração exercida pelos investimentos em Vitória, que

são vistos como oportunidades de emprego e melhora de vida. Deve-se considerar também o custo elevado da moradia no município, que pode estar levando famílias, tanto as existentes como as que se formam hoje, a encontrar nessa modalidade de locação a única alternativa possível de moradia. Situação que pode se agravar ainda mais com a atuação do mercado imobiliário nos bairros populares.

Outro fator que o mercado vê como limitante para sua permanência em Vitória, além da falta de terrenos e dos preços elevados daqueles que podem ser usados, são as restrições estabelecidas pelo PDU. Por isso considera que o bairro de Bento Ferreira tem grande potencial, pois lá as regras para edificação, quanto a gabarito e coeficiente, são mais permissivas. Também os empresários esperam que mudanças no PDU após a ampliação do aeroporto possam “beneficiar” os bairros de Maria Ortiz e Jabour, o que facilitaria a atuação do mercado nesses bairros.

Diante das tendências apresentadas pelo mercado imobiliário no município de Vitória e da tendência regional, dos investimentos públicos e privados, principalmente os relacionados com o setor de petróleo e gás, que se manifesta pelo crescimento exagerado da produção imobiliária e pela inserção de novas áreas na dinâmica de produção privada dos espaços de moradia, deve-se pensar nos elementos que podem interferir na construção de uma cidade justa, onde morar seja, antes de tudo, viver bem, e o ato de habitar seja uma prática na vida cotidiana.

4.4 Impactos do “boom” imobiliário em Vitória

A cidade aumentou de tamanho, tornou-se metropolitana e formada por pelo menos mais dois centros de comércio e serviços – Laranjeiras e Campo Grande. Nunca o território metropolitano esteve tão disputado, e não apenas por atores sociais locais, mas de toda parte do País e também do exterior, interessados em produzir a cidade para o mercado. Foram criadas novas formas de produção da cidade e implementadas propostas que pretendem superar as deficiências da cidade.

A conjuntura apresentou-se favorável para o crescimento do mercado imobiliário: economia estável, crédito farto, prazos alongados para os financiamentos imobiliários, instrumento jurídico compatível para as novas investidas do mercado e investimentos crescentes sendo realizados no Estado.

A construção imobiliária, aproveitando as oportunidades desse momento, insere o território capixaba às novas possibilidades de sua reprodução. Tudo isso se dá com ingresso de empresas de fora do Espírito Santo e pelo uso de novas estratégias de produção.

A qualidade do espaço enquanto produção coletiva historicamente se comportou como provedora de potencialidades apropriadas pelos negócios imobiliários. A melhor infra-estrutura, a farta disponibilidade de equipamentos coletivos são requisitos fundamentais, utilizados na criação dos produtos imobiliários. A sua desigual distribuição no território da cidade permite que a apropriação dessas diferenças seja utilizada na valorização do produto imobiliário. Como esse processo serve à valorização do capital na sua forma imobiliária, o seu produto tem um preço que tende a ser projetado para cima. Nesse sentido, estabelece um critério restritivo de acesso a partes da cidade, partes permitidas apenas àqueles que podem pagar o seu preço. Conclusão: esse processo segrega as pessoas e cria uma cidade dividida.

O mesmo processo, quando usa intensivamente o solo urbano na apropriação das diferenças espaciais, forma uma cidade vertical. Esta devolve ao produto coletivo, portanto à cidade, um elenco maior de demandas, que nem sempre a produção pretérita dá conta de suprir. A velocidade da produção imobiliária é muito maior do que a da construção dos serviços públicos. O aumento da demanda por serviços públicos nas áreas com os melhores predicados urbanos soma-se ao passivo das carências nas áreas sem os ditos serviços. Por um lado, instalam-se as disputas pela apropriação do fundo público, que na maioria das vezes não resultam em benefícios para atender os que mais precisam. Por outro, desloca-se o debate da dimensão da produção da cidade para o da distribuição do fundo público, que pode encobrir a compreensão do processo se as duas dimensões citadas não forem pensadas ao mesmo tempo. Como conseqüência, contribui-se para redução da durabilidade da cidade e para o aumento das suas desigualdades socioespaciais.

Historicamente Vitória foi o centro dos negócios imobiliários na RMGV, e os outros municípios, periferia, onde a disponibilidade natural e social da terra permitia que as pessoas com menos recursos pudessem morar. Essa mesma lógica verificou-se no município de Vitória, onde os mangues e os morros serviram à localização da população que não podia pagar pela cidade dotada de melhor infra-estrutura e equipamentos urbanos.

A velocidade de produção da cidade para negócio criou um outro centro de cidade na região das praias. Os espaços existentes no antigo centro foram consumidos para permitir a reprodução da atividade imobiliária. Como essa atividade demanda para cada empreendimento uma porção do território, que é um bem finito, que o homem não produz, sua reprodução se dá deslocando-se no território.

É importante avaliar o resultado dessa produção não enquanto produto isolado da cidade, mas como produto na cidade. A se tomar a experiência do passado, os exemplos criados no centro não são uma boa referência. O crescimento nesse centro foi predatório, hoje requer investimentos elevados para ser recuperado. O centro perdeu em qualidade urbana.

Um novo espaço de “qualidade” foi concebido, contudo, com outros requisitos. Morar perto do trabalho para que se pudesse ir a pé e estar perto das repartições públicas deixou de ser um requisito de qualificação dos lugares. Os requisitos de qualidade passaram a ser outros: a fluidez da mobilidade, desfrutar das amenidades proporcionadas pelas águas do mar, dentre outros. Morar distante do trabalho e a princípio também do comércio e dos serviços deixou de ser problema; a região das praias tornou-se a melhor opção vista pelo mercado. A diferença do produto estabeleceu-se em relação ao antigo centro: um outro lugar foi eleito pelo mercado.

Com a construção da Terceira Ponte abriu-se uma nova frente de possibilidades. A orla de Vila Velha foi incorporada pelo mercado imobiliário. Ali os rastros deixados pelos caminhos da construção não criaram bons exemplos para o espaço coletivo. As edificações erguidas de frente para orla do município vizinho bloqueiam durante parte do dia o sol dos banhistas nas praias e os ventos e sol daqueles que moram nas quadras detrás.

O uso intensivo do solo em cada terreno tem comprometido a qualidade dos bairros e toda a cidade. O bairro comprometido funciona nessa lógica como espaço de referência para ser superado na oferta do novo produto, que tem sido outro bairro. Assim tem funcionado. No entanto, essa lógica vem sendo superada pela impossibilidade que a construção tem, dado o caráter da terra de não ser criada, de eleger sempre um novo bairro para o mercado.

Os espaços de Vitória estão sendo utilizados para novos produtos. Produtos que se propõem a suprir as deficiências da cidade. Deficiências estas criadas, em muitos casos, pelos próprios fabricantes das soluções. Os novos produtos não têm mais como prioridade selecionar os bairros com “qualidade”, mas criar a “qualidade” no produto. E, nesse caso, as ditas “qualidades” são oferecer “soluções” para as carências da cidade. Para lidar com a insegurança ofertam-se empreendimentos cercados; para suprir ausência ou carência de espaços coletivos ofertam-se espaços privados com itens de lazer para o “coletivo” dos consumidores do empreendimento. Para administrar a impessoalidade e a corrosão que sofre a sociabilidade do morador urbano, os condomínios residenciais proporcionam atividades recreativas estimuladas por *gentis animadores*, para promover a sociabilidade de seus moradores. Com esse propósito, uma empresa do ramo imobiliário tomou a iniciativa de promover uma festa junina para os moradores dos edifícios que já construiu, em que os condomínios desses edifícios estejam representados por cada uma das barraquinhas do evento.

A nossa sociedade cria a impessoalidade, a ausência de sociabilidade, a insegurança, destrói os espaços coletivos, destrói a natureza e muito mais. Tudo isso tem visibilidade na cidade. Mas tem também visibilidade na cidade a construção da representação da segurança, não da segurança de fato; a representação do espaço público no espaço privado; a representação da individualidade com a sociabilidade de araque, enfim, a própria natureza enquanto representação nos jardins fabricados pelos paisagistas de plantão. Tudo enquanto produto imobiliário.

Os empreendimentos imobiliários oferecem “soluções” para os problemas urbanos como atrativos diferenciadores dos seus produtos, que, ao invés de

contribuírem para solucionar os problemas das cidades, criam problemas maiores.

Atualmente essa prática difunde-se com maior intensidade não só em Vitória, por conta da escassez de terra, mas principalmente nos outros municípios da região metropolitana. Em Vitória o produto imobiliário é vertical, nos municípios vizinhos preferencialmente inaugura-se o condomínio fechado, horizontal, destinado à classe média e às classes com poder aquisitivo um pouco mais elevado. Oficializa-se a difusão do cercamento de territórios na cidade metropolitana.

A velocidade como tudo isso ocorre é surpreendente. Conforme o presidente do Sindicon-ES, de 2007 até hoje existem 28 empresas de fora, do ramo imobiliário, que prospectam no Estado, e dessas, 16 estão investindo em empreendimentos na RMGV. Ao todo, segundo informações fornecidas pela prefeitura da Serra, o município aprovou 27 projetos de condomínio fechado em um ano.

Em Vitória, apesar de a quantidade de novos lançamentos ser menor do que nos outros municípios da RMGV, eles estão concentrados em algumas áreas. A se considerar as limitações físicas que já apresentam, especialmente as relativas à mobilidade, alguns bairros podem estar ameaçados, como o caso do Barro Vermelho, que possui sérios problemas de circulação e recebeu em pouco tempo inúmeros empreendimentos, conforme se pôde constatar anteriormente.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A atividade imobiliária cresceu e de Vitória se estendeu para os outros municípios da RMGV. Aumentaram as disputas pela terra, especialmente com a vinda para o Estado de empresas de fora. São empresas que abrem capital em bolsa e que precisam remunerar os seus acionistas, fabricando cidades. Essas empresas, por terem inserido o Espírito Santo no rol de suas possibilidades a partir da região metropolitana, contribuem para que se construa uma cidade grande, com tendência de crescimento ainda maior, constituída por vários centros e um território ameaçado de fragmentação.

A lógica de tal processo de construção da cidade privatiza partes da cidade, excluindo o restante. Nega-se, com isso, a dimensão coletiva do espaço público. Fabrica-se e destrói-se em seguida a cidade para ser fabricada mais adiante como um produto novo e diferenciado do precedente, com o propósito de apresentar “soluções” – que são questionáveis – para os males urbanos existentes.

As propostas de “solução” nada mais são do que representações, formas de expressão daquilo que foi destruído e que já não existe senão como representação, como, por exemplo, a representação de natureza, que, destruída no conjunto da cidade, é recriada nos jardins dos empreendimentos. As carências de equipamentos públicos da cidade são “supridas” enquanto formas, nos espaços privados dos empreendimentos imobiliários. Deste modo, negam-se as carências de fato da cidade pública. Individualizam-se as saídas para os problemas e constroem-se soluções que de fato não se constituem em soluções nem para os próprios usuários dos empreendimentos. São alternativas postiças. Por exemplo, substituem, enquanto representação, as amenidades das águas do mar, que são públicas, pelas amenidades de águas em espaços privados de piscinas minúsculas, que nem atendem 1/10 dos usuários desse item de lazer dos condomínios. Substituem as possibilidades de sociabilidade em uma praça pública pelos territórios privados das áreas de lazer dos condomínios. São formas que procuram representar a natureza e aspectos da vida humana, não são nem a natureza nem expressões na vida humana de fato.

Enquanto município e cidade metropolitana, Vitória vive essas ameaças. Precisa repensar a sua função e contribuir na administração do território metropolitano.

6 REFERÊNCIAS

A GAZETA. *Salão do Imóvel*. www.gazetaonline.com.br. Vitória, 08/11/2007.

A TRIBUNA. *Caderno de Imóveis*. Vitória, 21/05/2008.

BUFFON, José Antônio. *O café e a urbanização no Espírito Santo: aspectos econômicos e demográficos de uma agricultura familiar*. Dissertação de mestrado apresentada na Unicamp. Campinas, 1992.

FUTURA. *Pesquisa Qualitativa em profundidade do Mercado Imobiliário*. Vitória, maio/2008.

GAZETA MERCANTIL. São Paulo, 05/03/2008.

GONÇALVES, Thalimar Matias. *A dinâmica do espaço urbano: uma estudo sobre o bairro Parque Residencial Laranjeiras, Serra-ES*. Monografia de conclusão do curso de geografia da Ufes. Vitória, 2007.

IPES. *Verticalização e reestruturação urbana na Região Metropolitana da Grande Vitória: 1990-2002*. Vitória, 2005.

PMV. Projeto Vitória do Futuro. Módulo I: Diagnóstico e Cenários. *Dinâmica urbana e ocupação e uso do solo na Região Metropolitana de Vitória: elementos para elaboração de um plano estratégico para o município de Vitória*. Elaborado por Carlos Teixeira de Campos Jr., José Antônio Buffon e José Carlos da Silva Oliveira. Vitória, 1996.

PMV. Projeto Vitória do Futuro. Módulo I: Diagnóstico e Cenários. *Vitória em seu contexto*. Elaborado pelo consultor Orlando Caliman. Vitória, 2002.

REIS, José Carlos Tosta dos. *Descentralização e desdobramento do núcleo central de negócios na cidade capitalista: estudo comparativo entre Campo*

Grande e Praia do Canto, na Grande Vitória-ES. Tese de doutorado apresentada à PPGG da UFRJ. Rio de Janeiro, 2007.

SINDICON. Sindicato da Construção Civil do Espírito Santo. *Censos Imobiliários*, 2003 a 2007.

ANEXO

Quadro 1 – Relação com a data de inauguração de alguns importantes estabelecimentos de eletrodomésticos, roupas e tecidos.

<i>Eleto, Móveis e Utilidades em geral</i>	<i>Ano de Inauguração</i>	<i>Tecido e Roupas</i>	<i>Ano de Inauguração</i>
Ricardo Eletro	2002	Casas Stª Terezinha	1999
Eletrocity	2001	Distrib. São Paulo	2002
Casa e Vídeo	2005	Storary	1999
Dadalto	1998	Dit	2001
Lojas Mig	2004	Lojas Mercadão	2004
Megalar	2004		
Sipolatti	1994		
Danúbio	2002		
Casas do Brinquedo	2002		

Fonte: GONÇALVES, 2007; Pesquisa de campo -2006

Quadro 2 – Relação com a data de inauguração de algumas lojas de calçados e óticas

<i>Calçados</i>	<i>Ano de Inauguração</i>	<i>Óticas</i>	<i>Ano de Inauguração</i>
Itapuã	2000	Ótica Diniz	2006
Elmo	2000	Óticas Cachoeiro	1997
Los Neto	1994	Óticas Gama	2000
Boroto	2006	Óticas do Povo	2002
Dora	1999	Óticas Londres	2000
Pissalle	2001		

Fonte: GONÇALVES, 2007; Pesquisa de campo -2006

Quadro 3 - Relação dos principais estabelecimentos de serviços financeiros em Laranjeiras – 2006

Financeiras	Ano de Inauguração	Bancos	Ano de Inauguração
Dacasa	2004	Banestes	1994
Sul Financeira	2006	Banco do Brasil	2003
Concred	2004	Bradesco	2002
Credivisa	1997	Unibanco	2004
Finasa	2006	Itaú	2002
Exclusiva	2005	Satander/Banespa	2006
		Real	2002

Fonte: GONÇALVES, 2007; Pesquisa de campo (2006)

Quadro 4 – Relação com as data de inauguração de filiais de escolas de língua e escolas profissionalizantes

Escolas de línguas	Ano de inauguração	Escolas Profissionalizantes	Ano de inauguração
CCAA	1998	Data control	2001
Wisard	2003	Microlins	2002
Uptime	2006		
Winsdow	2005		

Fonte: GONÇALVES, 2007; Pesquisa de campo (2006)