

XII ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM
PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL

21 a 25 de maio de 2007

Belém - Pará - Brasil

CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS DOS MERCADOS INFORMAIS DE SOLO NA AMÉRICA
LATINA: FORMAS DE FUNCIONAMENTO

pedro abramo (IPPUR/UFRJ)

CARACTERÍSTICAS ESTRUTURAIS DOS MERCADOS
INFORMAIS DE SOLO NA AMÉRICA LATINA: FORMAS DE
FUNCIONAMENTO

Texto para o Encontro Nacional da ANPUR, Belém, 2007

Características Estruturais dos Mercados Informais de Solo na América Latina: formas de funcionamento

Introdução

As cidades latino-americanas crescem em grande medida a partir dos processos de ocupação (invasão) do solo urbano, das práticas irregulares e/ou ilegais de fracionamento do solo (loteamentos) e da dinâmica de adensamento predial e populacional nos assentamentos populares. As estatísticas revelam a magnitude desse processo e a mancha do uso do solo informal nas cartografias urbanas não deixa dúvida da sua dimensão estrutural e da necessidade de políticas públicas de amplitude que avancem em direção a uma solução desse grave problema latino-americano: a informalidade urbana. Apesar da aparente diversidade dos assentamentos populares informais na América latina, os seus processos de produção e de consolidação guardam fortes semelhanças e levanta várias interrogações sobre suas características gerais. Esse trabalho, resultado de uma ampla pesquisa de campo em 6 grandes metrópoles latino-americanas¹, procura responder a uma dessas questões. A pergunta que unifica o trabalho de pesquisa de campo parte da singela interrogante sobre as semelhanças e as diferenças nas características e na forma de funcionamento do mercado informal de solo nos assentamentos populares informais (APIs) urbano das grandes cidades latino-americanas. Partimos de uma definição minimalista da lógica de mercado de terra urbana assumir duas formas institucionais diferentes. A primeira delas está condicionada por um marco normativo e jurídico regulado pelo Estado na forma de um conjunto de direitos (civil, comercial, trabalho, urbanístico, propriedade, etc.) que estabelecem o marco das relações econômicas legais (Beccatini, 1999).

Segundo Beccatini, as relações econômicas que se estabelecem a margem do sistema legal do direito (nacional e internacional) definem o campo da economia informal. Assim, a lógica de mercado de coordenação social de acesso à terra urbana se manifesta através de relações legais ou ilegais. No primeiro caso, a coordenação é exercida pelo mercado formal, enquanto no segundo caso o processo de acesso ao solo urbano é mediado por um mercado informal.

O mercado de terras informal pode ser classificado em dois grandes sub-mercados fundiário (Abramo, 2006-a). Tradicionalmente a literatura de economia do uso do solo utiliza o critério de “substitutibilidade” dos bens fundiários e/ou imobiliários para definir os sub-mercados de solo urbanos. No nosso caso incorporamos essa definição como uma das variáveis no marco conceitual dos estudos sobre a estrutura do mercado e analisamos outros elementos que consideramos importantes para definir uma primeira clivagem do mercado informal. Assim,

definimos como elementos determinantes da estrutura do mercado os seguintes elementos: características da oferta e da demanda de solo, poder de mercado dos agentes econômicos (oferta e demanda), características informacionais do mercado (assimetrias e transparências de informação), características dos produtos (homogêneos ou heterogêneos), externalidades (exógenas e endógenas), racionalidades dos agentes (paramétrica, estratégica, etc.), ambiente da tomada de decisão (risco probabilístico ou incerteza). A identificação dessas variáveis, aproxima conceitualmente a nossa abordagem do mercado imobiliário informal do tratamento moderno da teoria econômica de mercado (Mankiw, and Romer,1992) permitindo, portanto, identificar conceitualmente as particularidades e as semelhanças do mercado informal de solo com os outros mercados formais da economia (Abramo,2007).

O resultado desse exercício (Abramo,2005, 2006) nos permite definir dois grandes sub-mercados de solo informal que denominamos: 1) sub-mercado de loteamentos e 2) sub-mercado de áreas consolidadas (Abramo, 2003).A partir dessas variáveis procuramos identificar alguns indicadores no sentido de estabelecer uma primeira aproximação em relação ao funcionamento do mercado informal de solo nos APIs latino-americanos.

O primeiro desses sub-mercados (loteamentos) é definido por uma estrutura oligópica de mercado, enquanto o segundo sub-mercado (áreas consolidadas) apresenta um estrutura concorrencial racionada. Os dois sub-mercados de solo informal podem ser identificados na estrutura urbana da cidade em áreas bem precisas e com distintas funcionalidades de vertebração urbana. O primeiro sub-mercado opera o fracionamento de glebas na periferia das cidades constituindo-se no principal vetor de expansão da malha urbana. Sua lógica de funcionamento é oligopólica na formação dos seus preços, mas as práticas de definição dos produtos e do seu financiamento nos remetem a tradições mercantis pré-modernas. Os produtos desse sub-mercado são relativamente homogêneos e os seus principais fatores de diferenciação nos remetem a dimensões físicas, topográficas e às externalidades exógenas de urbanização.

O sub-mercado das áreas consolidadas apresenta características bem distintas do sub-mercado de loteamentos. Nesse trabalho vamos apresentar os resultados, ainda preliminares, de um estudo empírico sobre os mercados informais de solo (MIS) nos assentamentos populares informais (APIs) consolidados. Os países envolvidos nesse trabalho são os seguintes: Argentina, Brasil, Colômbia, México, Peru e Venezuela.

II. Uma primeira aproximação dos sub-mercados nos Assentamentos Populares Informais (APIs)

Como dissemos antes, a definição dos sub-mercados é um passo importante para caracterizar a forma de funcionamento do MIS. A sua definição envolve a identificação dos agentes, produtos e demais características do mercadoⁱⁱ. Uma forma de iniciar essa definição é partir do mercado formal e por analogia estabelecer uma primeira subdivisão do mercado informal de solo. No mercado formal, podemos identificar um mercado de imóveis novos (recém produzidos ou na planta) e um mercado de imóveis do estoque existente. O nível de atividade do mercado de imóveis novos determina o crescimento do parque imobiliário e os novos vetores de estruturação sócio-espacial da estrutura intra-urbana. Como em outros mercados de produtos de longa vida útil, os produtos novos definem o mercado primário e os produtos do estoque (imóveis “antigos”) configuram o mercado secundário. Nesse sentido podemos indagar sobre a existência de um mercado informal primário e um mercado informal secundário e suas eventuais articulações.

No caso latino-americano, os mercados informais primário e secundário apresentam uma diferença decisiva em termos do seu caráter de objeto de uso. Essa diferença não pode ser redutível à tipologia usual da função de utilidade de Lancaster que diferencia os bens a partir das suas características (Fujita,1999). Nos APIs a produção da moradia é o resultado do esforço familiar após a aquisição de um lote, uma laje ou um lote com alguma benfeitoria edificada. Esse esforço pode se realizar por um trabalho de autoconstrução, por uma poupança familiar que permite a contratação de mão de obra que edifica a moradia (produção por encomenda) ou por uma combinação dos dois procedimentos anteriores. Nesse caso, a oferta de moradias novas informais por um agente especializado na sua produção e comercialização e que atua de forma recorrente nesse mercado não é a forma mais corrente e a sua manifestação é uma exceção na maior parte dos MIS das grandes cidades latino-americanas. Assim, a oferta do bem habitacional no mercado informal é uma edificação que foi construída por um processo individualizado e sob o comando de uma família que normalmente habita ou habitou essa edificação como sua moradia.

Em termos econômicos o bem habitação ofertado no mercado informal é quase sempre um bem do estoque imobiliário informal. Utilizando a terminologia usual da literatura podemos dizer que a oferta imobiliária no mercado informal na AL é um mercado secundário. A pergunta, portanto é a de identificar o mercado primário, pois todas as estatísticas sobre a informalidade urbana na América Latina revelam um enorme crescimento do estoque da

informalidade edificada nos últimos 20 anos. Propomos como uma hipótese de trabalho que o mercado primário do MIS seja definido exclusivamente pelo mercado fundiário. Em outras palavras, o mercado primário do MIS é composto de um mercado que oferece lotes informais e irregulares a partir do fracionamento e/ou ocupação de glebas urbanas ou peri-urbanas.

Assim, o crescimento da área de uso residencial ou comercial informal ao longo do tempo é o resultado de uma dinâmica de fracionamento do solo que o transforma em área urbana de fato pelo processo de comercialização ou ocupação por ação coletiva (invasão). Quando o acesso ao lote se realiza por comercialização (transação de compra e venda), podemos identificar um mercado primário do MIS. A atividade desse mercado primário não modifica o estoque edificado informal, porém cria as condições necessárias para o seu crescimento, pois permite o acesso das famílias pobres a um solo urbano.

Essas famílias serão os agentes efetivos do crescimento do estoque edificado informal e esse crescimento, normalmente, não é motivado por uma comercialização imediata e recorrente que caracterize essas famílias como “produtores” de bens habitacionais para o mercado. O crescimento do estoque edificado informal é o resultado de uma infinidade de processos individualizados, descentralizados e autônomos de produção de habitações objetivando o uso privado e familiar por aqueles que comandam a sua edificação. Essas famílias que alimentam o crescimento da edificabilidade informal urbana é, em sua grande maioria, constituída por setores populares de baixos ingressosⁱⁱⁱ. Assim, a comercialização de habitações informais, em sua grande maioria é com imóveis existentes do estoque imobiliário informal. Os imóveis novos informais produzidos para serem comercializados, geralmente, representam um fracionamento do lote original familiar, seja verticalizando, seja ocupando parte do lote e/ou casa (produção de quartos), e a manutenção da residência da unidade familiar original.

Em relação às características de funcionamento do mercado, o MIS apresenta uma primeira grande diferença em relação ao mercado formal. A inexistência de promotores imobiliários que atuem de forma regular na produção de imóveis novos informais para a comercialização em mercado e a pequena magnitude de imóveis novos informais produzidos por unidades familiares para comercialização^{iv}, transforma as transações do estoque imobiliário informal na verdadeira oferta habitacional^v do MIS. Assim, o mercado secundário do MIS apresenta uma grande diferença em relação ao mercado formal, pois praticamente a totalidade da oferta de residências no mercado é constituída pelas transações com imóveis do estoque habitacional informal e, eventualmente, por lotes vazios em áreas informais consolidadas ou em processo de consolidação.

Dessa forma, podemos estabelecer uma primeira segmentação em sub-mercados do MIS. O mercado primário é constituído pela oferta de lotes e o seu agente principal é o fracionador (loteador) informal que opera a transformação de glebas de terras em um novo produto: lotes urbanos ou peri-urbanos. O mercado secundário é o outro grande sub-mercado do informal; ele é, de fato, o verdadeiro vetor da oferta habitacional do MIS. Em outras palavras, a primeira aproximação do MIS em termos de tipologia dos sub-mercados nos permite identificar dois grandes sub-mercados. O mercado fundiário como o mercado primário do MIS e o mercado imobiliário informal nos APIs como o seu mercado secundário.

A definição desses dois grandes sub-mercados informais o diferencia da forma de estruturação do mercado de solo formal, pois neste mercado temos e existência de produtores regulares (incorporadores) que atuam produzindo novos imóveis residenciais e caracterizando um verdadeiro mercado primário de bens habitacionais. O mercado fundiário formal é um mercado onde a demanda é relativamente pequena e se divide em dois grandes sub-mercados. No primeiro sub-mercado fundiário, o solo é um insumo para a incorporação imobiliária promover a edificação de imóveis para o mercado (Granelle,1999) e sua demanda é basicamente empresarial. No segundo sub-mercado o solo é um suporte para a produção por encomenda de unidades familiares de estratos médios e altos (Jaramillo, 1985). Ao contrário do sub-mercado de solo como bem intermediário, no caso da demanda familiar o solo, é um produto em si mesmo e o seu uso não objetiva um retorno ao mercado com outro tipo de uso e/ou funcionalidade.

No mercado formal há uma forte articulação funcional entre os mercados primários e secundário. Em grande medida, a liquidez e a demanda solvável do mercado primário está vinculada a liquidez do mercado secundário, pois grande parte das transações realizadas no mercado primário são trocas de domicílio do estoque por imóveis novos. Assim, a entrada no mercado primário dessas famílias depende da venda do antigo imóvel (estoque). Assim, os preços relativos do estoque tendem a ajustar-se em função das variações dos preços do mercado primário, isto é os preços do estoque se ajustam aos preços dos imóveis novos (Abramo, 2006).

No caso do mercado informal, algumas evidências parecem indicar que as formas de articulação entre o que definimos como mercado primário e secundário são distintas. Por exemplo, nada indica que a liquidez do sub-mercado de loteamento é dependente do sub-mercado imobiliário nos APIs. Para reiterar essa afirmação podemos mobilizar alguns resultados de pesquisas empíricas sobre o mercado. Os resultados da pesquisa INFOMERCADO revelam que a venda de imóveis nas APIs não é motivada por um desejo de

troca de um imóvel em assentamento consolidado por um lote informal na periferia. Pesquisas em loteamentos informais indicam que a forma de compra dos lotes é, em sua grande maioria, financiada pelo próprio loteador e não envolve uma venda anterior de residência em áreas de favela. Da mesma maneira, as respostas sobre as preferências de localização residencial dos vendedores do MIS nos APIs (Abramo,2006) não revelam uma intenção de deslocamento domiciliar dessas famílias para os loteamentos periféricos. Todas essas evidências permitem afirmar que o mercado de loteamentos não depende da liquidez do mercado secundário, ainda que em muitos casos eles podem estabelecer uma relação de concorrência e os seus preços estarem mediados por essa concorrência para atrair demanda popular.

III. A composição do mercado informal de solo nos Assentamentos Populares Consolidados

A composição do sub-mercado de solo nos assentamentos informais consolidados é um indicador importante para caracterizar esse mercado. Podemos identificar três grandes sub-mercados nos assentamentos consolidados. O primeiro é um mercado de compra e venda de imóveis residenciais, e, eventualmente a comercialização de terrenos. Os terrenos comercializados podem ser lotes remanescentes do loteamento ou ocupação originais, que não foram edificados, mas também oriundos de um fracionamento do lote familiar, seja ele em termos horizontais (divisão da parcela) ou vertical (comercialização de solo criado/laje). O segundo sub-mercado é o mercado de aluguéis residenciais^{vi}. O terceiro sub-mercado nos assentamentos consolidados informais é o mercado comercial. A existência de um sub-mercado comercial depende em grande medida do grau de consolidação do assentamento e da sua magnitude em termos populacionais (Abramo, 2003).

Para a pesquisa que realizamos nos 6 países latino-americanos decidimos não pesquisar o sub-mercado comercial, pois nossa atenção está focada sobre tudo nas formas de acesso ao solo urbano da população pobre. Assim, vamos analisar a composição do mercado residencial nos APIs em suas duas formas de manifestação residencial, isto é o sub-mercado de comercialização (transações de compra e venda) e o sub-mercado de locação (aluguéis). Do ponto de vista metodológico^{vii}, vamos denominar “venda” como a oferta de imóveis no sub-mercado de comercialização e “compra” as transações efetivamente realizadas. No caso dos aluguéis informais é muito difícil a quantificação da oferta^{viii}. Portanto, os dados sobre o mercado de locação, no caso dessa pesquisa, se referem as informações sobre as famílias que efetivamente se instalaram nos APIs a partir de uma condição de locatário ao longo do último ano^{ix}.

O primeiro resultado importante da pesquisa é a constatação da existência de um mercado informal de solo nos APIS nos 6 países objeto do estudo. Esse resultado pode parecer redundante para os objetivos de um trabalho que objetiva estudar o mercado informal, mas, efetivamente, não o é quando lidamos com a literatura e o senso comum sobre os assentamentos populares informais na América latina. A voz corrente e uma parte da literatura sobre favelas afirma que a mobilidade residencial nesses assentamentos é muito pequena e está restrita ao momento imediatamente posterior a uma intervenção ^xde um programa de urbanização (melhoramentos). O senso comum e muitos acadêmicos e técnicos que trabalham sobre os assentamentos informais afirmam que a mobilidade residencial se manifesta sempre sobre a forma de uma “expulsão branca”, isto é a saída de um número significativo de famílias do assentamento, e a sua substituição por famílias com nível superior de rendimento familiar, após uma melhoria nas condições de saneamento, urbanísticas, etc. promovido por um programa público. Em termos técnicos, poderíamos traduzir essa idéia da seguinte maneira: os APIS apresentam uma rotatividade do estoque mínima e quando ela se verifica se restringe aos momentos em que temos alterações substantivas e externas (choques) nas características das externalidades e das benfeitorias públicas do assentamento. Nesse caso, a atividade de comercialização de imóveis estaria restrita a momentos pontuais e específicos no tempo e não caracterizaria a existência de um mercado de solo regular. Os dados que recolhemos são definitivos em relação a constatação de uma atividade regular do mercado informal de solo ao longo do tempo. Uma boa indicação para essa conclusão é dada pela rotatividade desse estoque, isto é a relação entre a atividade do mercado sobre o estoque predial e domiciliar local. Nas tabelas abaixo, apresentamos a rotatividade de alguns bairros formais da cidade do Rio de Janeiro e a tabela da rotatividade das favelas pesquisadas na mesma cidade

Tabela nº1: Rotatividade do estoque em favelas da cidade do Rio de Janeiro - 2005

COMUNIDADE/FAVELA	Rotatividade
1) Campinho	2,26
2) Acari	14,66
3) Vila Vintém	2,06
4) Grotão	13,36
5) Tiuquinha	10,12
6) Pavão-Pavãozinho	0,36
7) Jacaré	0,40
8) Joaquim de Queirós	2,03
9) Vila Rica do Irajá	3,65
10) Cachoeira Grande	4,5

Fonte: Abramo/INFOMERCADO

Tabela nº. 2: Tabela de rotatividade do formal

Relação transações realizadas/estoque dos imóveis residenciais							
	centro	catete	botafogo	copacabana	ipanema	leblon	tijuca
1991	3,58	3,61	3,22	3,16	3,10	3,25	3,19
1992	4,45	3,75	3,44	3,23	3,21	3,79	3,51
1993	3,39	3,59	3,57	3,26	3,47	4,01	2,96
1994	3,73	4,07	3,84	4,18	4,24	7,77	3,88
1995	4,32	4,68	4,50	5,18	5,17	5,27	4,41
1996	5,38	5,02	5,05	5,60	5,79	10,61	4,71
1997	5,38	5,78	5,45	5,94	5,41	5,62	5,55
1998	4,19	5,45	4,85	4,96	4,78	5,68	4,93
	vila isabel	bonsucesso	portuguesa	penha	meier	madureira	campo grande
1991	3,72	2,51	5,46	5,99	3,45	1,82	1,91
1992	4,62	3,23	5,10	3,14	3,98	3,12	2,46
1993	3,38	3,10	4,76	2,45	2,78	2,47	2,84
1994	3,39	2,54	5,40	2,07	3,09	1,84	2,80
1995	4,42	2,44	5,25	1,77	3,50	1,86	1,89
1996	4,42	2,88	5,99	1,85	3,79	2,29	1,45
1997	5,01	4,29	4,10	3,30	4,84	3,82	1,92
1998	4,18	3,36	3,84	2,75	4,34	2,58	2,24

Fonte: Sec. Mun. De Fazenda Rio de Janeiro, elaborado por Pulici,2006

Podemos ver que a rotatividade nos assentamentos informais apresentam percentuais de rotatividade anual diferentes entre si, mas com exceção de duas favelas, verificamos números próximos dos bairros formais que foram objeto de algum programa de urbano. Em três assentamentos informais, a rotatividade é igual ou superior ao bairro do Leblon no seu ano de maior rotatividade na década de 90.

Com a constatação da existência de um mercado de solo informal regular, podemos afirmar que esse mercado é uma das portas de entrada dos pobres na cidade e o seu funcionamento operacionaliza o acesso de famílias de baixa renda em áreas consolidadas das grandes metrópoles latino-americanas. A primeira pergunta que podemos realizar, a partir da constatação da existência dos MIS, é sobre a condição de acesso ao solo nas APIs. Isto é, os pobres quando se instalam como moradores nesses assentamentos o fazem na condição de locatários (informais) ou de compradores de um bem imobiliário informal (não legalizado). As conseqüências sociais, práticas e políticas da resposta a essa pergunta é fundamental na definição de uma estratégia de políticas públicas de democratização do acesso ao solo.

Podemos responder a pergunta de duas maneiras. A primeira fazendo uso das informações coletadas nos levantamentos do Censo e avaliar, em um momento dado, a ordem de grandeza de cada uma das condições de ocupação (locatários e proprietários). Essa forma nos oferece uma visão estática e permite comparações inter-censais e realizar algumas projeções. Uma outra forma de responder a pergunta sobre a forma de acesso ao solo é identificar os pesos relativos dos mercados de locação e de comercialização nos assentamentos consolidados e a partir dessas informações definir uma tendência em relação aos novos moradores desses assentamentos.

Os dados censais dos países latino-americanos indicam que a maioria dos pobres urbanos assentados em APIs o estão sob a forma de “proprietários informais”, isto é acederam ao solo urbano sob a forma de uma ocupação (invasão) ou compraram um lote ou imóvel informal^{xi}. Assim, podemos utilizar um termo paradoxal para essa situação; o termo de “proprietários informais” ou segundo outros autores, proprietário aformais (Calderon,2005) ou proprietários legítimos (Fernandes,2004) traduziria o fato de famílias desfrutarem da posse efetiva sem contudo terem o título de propriedade legalizado. Mas, o fato dos pobres viverem hoje sob essa condição não significa que no futuro eles continuarão a ter a mesma condição de ocupação, pois dependerá dos mecanismos ou lógicas sociais que operacionalize o acesso de uma família a uma residência (ou solo) urbano e a sua projeção no tempo (Abramo,2003). Aqui a identificação das formas de funcionamento dessas lógicas sociais é determinante. No caso do mercado informal, a identificação da ordem de grandeza do mercado de locação e do mercado de comercialização definirá a tendência futura da condição de ocupação.

A tabela nº. 3 abaixo apresenta os resultados agregados das transações nos mercados de locação e de comercialização nos APIs dos 6 países pesquisados. Como podemos ver não há um padrão uniforme de divisão dos sub-mercados de locação e de comercialização nos países pesquisados. Em alguns países, o peso do mercado de comercialização é significativo, enquanto em outros o mercado de locação é a principal forma de acesso aos APIs. Não há dúvida sobre a importância estrutural do mercado de locação na Colômbia onde 80,24% das transações nos assentamentos consolidados são de aluguel. Da mesma maneira, na Venezuela e na Argentina o mercado de locação é predominante em relação ao mercado de comercialização e permite levantar a hipótese de uma tendência de crescimento da locação informal nos territórios populares das áreas metropolitanas de Buenos Aires e de Caracas.

Tabela 3: Distribuição por tipo de transações do mercado residencial

País	aluguel	compra	venda	total
Argentina	61,93	21,66	16,42	100,00
Colômbia	80,24	11,65	8,11	100,00
México	27,72	68,73	3,55	100,00
Venezuela	67,61	13,60	18,79	100,00
Brasil*	29,73	16,81	54,46	100,00

* Rio de Janeiro sem as comunidades do Borel e Jacarezinho fonte: Abramo/INFOMERCADO, 2006

Não temos dados para comprovar a hipótese que vamos adiantar, mas podemos suspeitar que há uma forte relação entre a importância do mercado de locação e a inexistência de um processo massivo de ocupações (invasões) urbanas. Parece razoável imaginar que a população pobre e recém chegada nas cidades latino-americanas não acumulou recursos suficientes para

comprar um lote ou imóvel informal. Assim, resta a essa população a estratégia da ocupação (invasão) de terra urbana ou a locação de um imóvel informal^{xii}. No caso dos países onde não há um dinâmica de ocupações urbanas importante, a única solução para os pobres que não tem recursos acumulados para entrar no mercado de comercialização informal é esperar por uma residência (ou carta de crédito) subsidiada de um programa público ou entrar no mercado de aluguel nos APIs e/ou áreas degradadas formais. O caso da Colômbia é interessante, pois o país, em particular Bogotá, não tem uma tradição de processos massivos de ocupação popular de terras urbanas e nas últimas décadas a cidade viu se desenvolver uma enorme atividade de fracionamento informal de glebas urbanas e peri-urbanas. Os loteamentos informais em Bogotá (urbanizaciones piratas) se transformaram na principal forma de provisão habitacional para os pobres (Maldonado,2004), mas a capital Colômbiana apresenta uma outra característica em relação a outras metrópoles latino-americanas. Em função da guerra civil colômbiana, Bogotá apresenta um forte crescimento demográfico que reflete o fenômeno dos *desplazados* pelo conflito armado nas áreas rurais. Essa população migrante e pobre chega a Bogotá sem recursos e necessitando de uma moradia, pois em sua maior parte essa é uma migração familiar. Impedidos de terem acesso ao solo urbano pela via do mercado de comercialização e não tendo a opção de promoverem ações coletivas ou individuais para ocuparem terra na cidade sua única opção será o mercado de locação informal. Assim, Bogotá apresenta um forte mercado de locação informal nos assentamentos consolidados chegando a ter uma participação de 80,24% das transações do mercado. Como veremos adiante, o mercado de locação em Bogotá não se restringe a imóveis de um único cômodo, ele é um mercado que apresenta um grande leque de opções de locação cobrindo tanto a demanda familiar, quanto a demanda individual.

No outro extremo, em termos de participação do mercado de locação, temos o Brasil e o México onde as participações, apesar de significativas, estão abaixo do verificado nos outros países. Ainda que não temos uma explicação definitiva sobre essa diferença, podemos levantar algumas hipóteses. Em relação ao Brasil, parece razoável imaginar que a continuidade das ocupações/invasões populares de terras urbanas ainda é uma forma dos pobres terem acesso a sua moradia urbana. Sem dúvida as características dessas ocupações mudaram nas últimas décadas, pois hoje verificamos processos de ocupação em cidades de médio e de pequeno porte que eram um fato isolado no passado. A redução das taxas de crescimento populacional nas grandes cidades brasileiras parece não ter reduzido de forma significativa a produção da informalidade urbana, mas ela parece que alterou as suas formas,

pois na última década temos um crescimento dos MIS como forma de acesso dos pobres ao solo urbano.

De forma geral, cresceram os três sub-mercados informais (loteamentos, comercialização em assentamentos consolidados e locação), mas, hoje, o de menor expressão ainda é o mercado de locação. Em várias cidades, ressurgiu um mercado de locação informal em áreas formais da cidade. Esse mercado concorre com o mercado de locação nos APIs e por sua centralidade^{xiii} tende a ter um maior poder de atração para a demanda pobre que tem como principal motivação de sua decisão locacional as expectativas de rendimento, pois na última década o comércio ambulante informal nas grandes metrópoles latino-americanas cresceu de forma exponencial e ele tende a se concentrar nas áreas centrais (Perlo,2004). No caso brasileiro (Rio de Janeiro) o mercado de comercialização (compra e venda) é o principal mercado nos APIs, porém ele apresenta uma característica interessante que o diferencia do comportamento dos outros mercados de comercialização pesquisados: ele é um mercado ofertante (tabela nº3). Em relação a pesquisa em anos anteriores (Abramo,2003-b), verificamos um aumento muito significativo da oferta de imóveis nos APIs pesquisados, mas ainda é um sub-mercado minoritário.

É interessante notar que tanto o aumento do grau de violência, quanto o aumento da oferta no mercado de comercialização não repercutiram em uma queda nos preços (tabela nº. 10). Esse fato pode estar revelando que os preços no mercado informal dos assentamentos consolidados não se ajusta às variações de mercado, ou seja os preços teriam um piso a partir do qual não caem. Uma provável razão para a existência desse piso seria o fato do imóvel ofertado, na maioria dos casos, ser a própria moradia da família. Assim, a percepção que a queda dos preços não é generalizada, pois a violência é percebida localmente, impediria a continuidade da cadeia de transações imobiliárias para frente e inviabilizaria que o vendedor de um imóvel em um API comprasse outro imóvel em outra localização.

O México é o outro país que apresenta uma participação menor do mercado de locação. Uma explicação possível para esse fato é a forte tradição patrimonialista em relação a propriedade. A tradição patrimonialista é uma herança da colonização ibérica, mas no caso do México temos as políticas de distribuição de terras aos pobres da reforma agrária, uma das conquistas da revolução mexicana no início do século XX, que reafirma essa tradição patrimonialista. Assim, o México vai apresentar um importante sub-mercado de loteamentos informais (Iracheta,2005), mas também um mercado de comercialização informal nos APIs muito significativo para os padrões latino-americanos. Os dados da tabela nº. 3 são eloquentes e

revelam que 68,73% das transações no México se realizaram efetivamente no mercado de comercialização.

O Peru apresenta uma situação singular em relação aos outros países, pois temos um equilíbrio na participação dos dois sub-mercados que praticamente se dividem no atendimento da demanda imobiliária dos APIs. Assim, o MIS em áreas consolidadas no Peru não apresenta um sub-mercado dominante tal como encontramos nos outros países pesquisados. Um fato interessante do caso peruano são os preços relativos praticados nos mercados de comercialização (compra) e de locação (aluguel) que comparados com os preços médios em dólares dos outros países se revelaram bem inferiores. Um fator que poderia explicar preços tão baixos no Peru pode ser a continuidade dos processos massivos de ocupação (Calderon,2006).

Assim, o competidor dos mercados de comercialização e de locação informal seriam os lotes ocupados/invadidos cujo custo monetário para as famílias é zero ou muito baixo, no caso de haver algum pagamento para a ocupação de lotes resultantes de uma ação coletiva de ocupação urbana. O “produto” de uma ocupação (lote) não pode ser considerado um bem substituível em relação aos produtos dos mercados de comercialização e de locação, mas a sua gratuidade (ou preços muito baixos) condiciona o nível de preços dos dois mercados e, provavelmente, explica o baixo patamar de preços em relação aos outros países da América Latina.

Argentina e Venezuela apresentam um padrão semelhante em relação ao peso relativo dos mercados de locação e comercialização. Nos dois países o sub-mercado dominante é o mercado de locação, 61,93% na Argentina e 67,61% na Venezuela, respectivamente, mas o mercado de compra e venda ainda apresenta uma participação razoável no mercado de solo informal. Nesse sentido, a Argentina e a Venezuela se diferenciam da Colômbia onde o mercado de locação abarca a maior parte do mercado informal. Do ponto de vista esquemático podemos caracterizar os MIS nos assentamentos consolidados dos países segundo o seu sub-mercado residencial dominante.

Quadro nº4: sub-mercado dominante nos APIs por país - 2005

País	Sub-mercado
Argentina	Aluguel
Colômbia	Aluguel
México	Comercialização
Peru	Aluguel/Comercialização
Venezuela	Aluguel
Brasil*	Comercialização

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

Assim, teríamos 3 países onde o mercado de locação é dominante (Argentina, Colômbia e Venezuela), dois países (Brasil e México) onde o mercado dominante é o de comercialização (compra e venda) e o Peru onde não há uma dominância clara de um dos sub-mercados. Porém, para dar maior visibilidade a esses sub-mercados é importante caracterizar o tipo de produto imobiliário que está sendo transacionado ou contratado.

IV. Os produtos nos MIS dos assentamentos consolidados

O mercado de solo transaciona produtos com características muito diferentes e a literatura os classifica segundo suas características a partir do critério de substitutibilidade. A rigor, todos os produtos que são considerados como substituíveis entre si podem ser classificados em um mesmo sub-mercado. Toda a discussão prática e conceitual é saber os critérios utilizados para definir a substitutibilidade e os critérios das suas características. Em nosso trabalho coletamos um conjunto de variáveis que caracterizam o produto transacionado no MIS. Essas variáveis podem ser de localização-acessibilidade intra-urbana até as condições do bem transacionado em termos de manutenção, passando pelo número de quartos, existência de varandas, número de portas, metragem quadrada, etc.^{xiv}. Para esse relatório, vamos utilizar tão somente a variável número de quartos, pois é uma distinção geral e usualmente utilizada no mercado formal.

Para caracterizar os sub-mercados pelo peso relativo dos tipos de produto, segundo o número de quartos, vamos apresentar cada um dos dois sub-mercados.

4.1. Os produtos do mercado de locação informal

O mercado de locação informal mais significativo em termos de participação no MIS dos países pesquisados é o da Colômbia. Do ponto de vista das características do produto, o mercado de locação Colômbiano é bastante diversificado como podemos verificar na tabela abaixo. Na Colômbia encontramos um número significativo de imóveis alugados para unidades famílias como pode ser visto pelo percentual elevado de residências de mais de 2 quartos (79, 88%) alugadas. Podemos imaginar os imóveis de 2 e 3 quartos são os mais usuais entre famílias de baixa renda. Ao somarmos a participação desses dois tipos de imóveis no mercado colômbiano, teremos 62,93% das locações revelando que efetivamente o mercado de locação na Colômbia é o principal vetor de acesso das famílias pobres ao solo nos assentamentos consolidados.

Tabela nº. 5 : aluguel por número de quartos por gênero - COLÔMBIA – 2005

<i>Aluguel Colômbia</i>	<i>Homens</i>	<i>mulheres</i>	<i>total</i>
1q	19,17	21,27	20,22
2q	39,85	45,52	42,70

3q	21,05	21,27	21,16
4q	4,89	6,34	5,62
5q	4,51	2,24	3,37
6q	6,39	2,24	4,31
7q	1,50	0,00	0,75
8q	1,13	0,75	0,94
+8q	1,50	0,37	0,94
Total	100,00	100,00	100,00

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

Em termos de gênero, vemos que as mulheres chefes de família são mais numerosas nos imóveis menores (de 1 e 2 quartos) e médios (3 e 4 quartos) enquanto os chefes homens são maioria nos imóveis superiores a 4 quartos. Uma explicação para esse comportamento é a diferença salarial entre homens e mulheres e o fato de famílias com chefe masculino tenderem a ter renda familiar superior a renda familiar das famílias com chefe feminino. Como o número de quartos está vinculado ao número de familiares e sobretudo a renda familiar é razoável esperar que as residências com maior número de quartos tenham como chefe de família os homens. Um dado que é importante ter presente para entender o fato do mercado de locação informal na Colômbia oferecer residências grandes e com muitos quartos é o do processo de fracionamento informal do solo que neste país é operacionalizado predominantemente pelo mercado de loteamentos (urbanizações piratas) e com lotes bastante grandes. Ademais, o número de apartamentos no mercado informal é bastante pequeno predominando as locações com casas. Assim, o mercado de locação Colombiano é capaz de absorver uma demanda ampla e com poder aquisitivo diferenciado.

Os dois outros países onde o mercado de locação é dominante são a Argentina e a Venezuela. Porém a composição em termos de tipo de imóvel transacionado e de demanda é bem diferente nesses dois países. Na Argentina, o mercado de locação é majoritariamente constituído pelos imóveis de um quarto (89,79%) e os imóveis de 3 ou mais quartos correspondem somente a 2,35% dos contratos de locação.

Tabela nº. 6 : aluguel por número de quartos por gênero - ARGENTINA - 2005

<i>Aluguel Argentina</i>	<i>homens</i>	<i>mulheres</i>	<i>total</i>
1q	89.82	89.75	89.79
2q	6,64	9,02	7,87
3q	1,33	1,23	1,28
4q	0,88	0,00	0,43
5q	1,33	0,00	0,64
Total	100,00	100,00	100,00

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

Em relação a participação de chefes homens ou mulheres na distribuição por tipo de imóvel alugado, temos um relativo equilíbrio com exceção dos imóveis superiores a 3 quartos onde não encontramos chefes de família mulheres.

A Venezuela apresenta um perfil do seu mercado de locação mais diversificado, ainda que se concentrando em sua quase totalidade em imóveis de até 3 quartos (94,93% do total). Assim, o mercado Venezuelano de aluguel atende um perfil de demanda tanto de unidades familiares (2 e 3 quartos), quanto de indivíduos ou casais (1 quarto). Da mesma maneira, encontramos nesse mercado casas e apartamentos ampliando o leque de opções de produtos imobiliários.

A distribuição por gênero não apresenta nenhuma diferenciação significativa com uma distribuição muito parecida até 3 quartos e com predomínio masculino nos imóveis com maior número de quartos.

Tabela nº. 7 : aluguel por número de quartos por gênero - VENEZUELA - 2005

<i>Aluguel -Venezuela</i>	<i>Homens</i>	<i>Mulheres</i>	<i>total</i>
1q	41,92	39,24	40,31
2q	38,86	38,08	38,39
3q	13,10	18,31	16,23
4q	3,93	2,33	2,97
5q	2,18	1,45	1,75
6q	0,00	0,58	0,35
total	100,00	100,00	100,00

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

México e Brasil apresentam uma participação similar do mercado de locação no total do MIS dos assentamentos consolidados. Nos dois países, os alugueis correspondem a cerca de um terço do mercado de solo. Porém, do ponto de vista da composição do mercado em termos de produto temos uma diferença importante entre esses dois países. O mercado de locação Brasileiro é constituído em sua grande maioria de unidades habitacionais de um único quarto (79,38%) e não encontramos unidades superiores a 3 quartos. As indicações sobre a trajetória residencial revelam que, em sua grande maioria, os locatários Brasileiros são migrantes recentes que alugam quartos na proximidade dos seus locais de trabalho. O mercado de locação informal é relativamente recente no Rio de Janeiro e nos últimos anos apresentou um relativo crescimento quando comparado aos dados do início dos anos 2000 (Abramo, 2003-b).

Tabela nº. 8 : aluguel por número de quartos por gênero - BRASIL - 2005

<i>Aluguel -Brasil</i>	<i>Homens</i>	<i>Mulheres</i>	<i>total</i>
1q	81,37	75,86	79,38
2q	14,71	20,69	16,88
3q	3,92	3,45	3,75
4q	0,00	0,00	0,00
total	100,00	100,00	100,00

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

Em termos de gênero, os homens são mais presentes no mercado de locação de um quarto tendo uma participação superior a das mulheres, enquanto estas tem uma participação

mais significativa do que os homens no mercado de 2 quartos. Esse resultado pode estar revelando que a demanda do mercado de alugueis no Brasil é constituída, em sua grande maioria de indivíduos e casais com um número pequeno de dependentes ou chefes de família que habitam em moradias com alta densidade domiciliar.

O mercado de locação no México apresenta uma distribuição por número de quartos mais diversificada do que a Brasileira e os tipos dominantes do mercado são os imóveis de um e dois quartos e os imóveis com 3 ou mais quartos participam com o significativo percentual de 18,9% .

Tabela nº. 9 : aluguel por número de quartos por gênero - MÉXICO - 2005

<i>Aluguel - México</i>	<i>Homens</i>	<i>mulheres</i>	<i>total</i>
1q	42,22	35,56	38,89
2q	37,78	46,67	42,22
3q	8,89	13,33	11,11
4q	8,89	2,22	5,56
5q	2,22	2,22	2,22
Total	100,00	100,00	100,00

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

Quando vemos os dados por gênero, percebemos que as chefes de família mulheres são mais numerosas nos imóveis de 2 quartos, enquanto os chefes homens estão mais presentes no mercado de um quarto.

O mercado locativo peruano é bastante semelhante ao brasileiro, pois temos uma forte concentração dos alugueis nos imóveis de apenas um quarto. A diferença em relação ao caso brasileiro está no número de imóveis de 2 quartos que no caso peruano representa praticamente um quarto do mercado locativo e um número não desprezível de imóvel com 3 ou mais quartos: 11,5% do mercado.

Tabela nº. 10 : aluguel por número de quartos por gênero - PERU - 2005

<i>Aluguel - Peru</i>	<i>Homens</i>	<i>mulheres</i>	<i>total</i>
1q	73,74	62,07	68,28
2q	17,17	31,03	23,66
3q	6,06	5,75	5,91
4q	1,01	1,15	1,08
5q	1,01	0,00	0,40
6q	1,01	0,00	0,54
Total	100	100	100

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

Em termos de gênero o padrão do Peru se assemelha aos dos outros países, isto é o componente masculino dos locatários dos imóveis de um quarto é superior aos das mulheres, enquanto nos imóveis de 2 quartos as mulheres são mais numerosas do que os homens. Esse é um padrão que podemos dizer que se generaliza para todos os países e corresponde a imagem

de trabalhadores individuais alugarem imóveis de um quarto, em sua maioria homens, enquanto os imóveis de 2 quartos seriam alugados por chefes de família mulheres.

4.2 Os produtos dominantes no MIS

Os quadros abaixo indicam o produto dominante em cada país nos mercados de locação, compra e venda. Esses quadros de síntese nos permitem identificar as similitudes e as diferenças em relação as características do produto dominante em cada país.

4.2.1 O produto dominante no mercado de locação

No quadro 1, vemos que Argentina, Peru e Brasil, apesar da importância relativa dos alugueis em termos de participação no MIS serem muito diferentes em cada um dos dois países, eles apresentam um mercado bastante similar em termos de tipologia de produtos transacionados e da sua relevância em termos de volume locativo. Nos três países, as locações com imóveis de apenas um quarto representam o maior volume de transações em relação aos outros tipos de imóveis. Na Argentina, praticamente todo o mercado de alugueis é constituído de imóveis de apenas um quarto (90%), enquanto no Brasil e no Peru os imóveis de 1 quarto representam praticamente 3/4 do mercado locativo. A concentração do mercado locativo em imóveis de apenas um quarto revela um perfil de demanda particular nesses três países. A partir da tipologia dos produtos do mercado locativo, podemos sugerir que na Argentina, Brasil e Peru a demanda deste mercado é constituída basicamente por indivíduos e/ou famílias muito pobres que não tem poder aquisitivo para alugar um imóvel maior. Um outro dado que confirma o perfil da demanda de baixa renda desse mercado é a parcela de mercado quando somamos os imóveis de 1 e 2 quartos: na Argentina o percentual é de 97,7%, enquanto no Peru é de 96,3% e no Brasil de 91,9%.

Quadro nº. 1 : produto dominante no mercado de locação

<i>País</i>	<i>Produto dominante</i>
Argentina	1 quarto (89,8%)
Brasil	1 quarto (79,4%)
Colômbia	2 quartos (42,7%)
México	2 quartos (42,2%)
Peru	1 quarto (56,2%)
Venezuela	1 qto (40,3%) / 2 qtos (38,4%)

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

4.2.2. O produto dominante no mercado de comercialização

No mercado de compra de imóveis, temos três países com um padrão bastante similar. Argentina, México e Peru tem nas transações de compra de imóveis de apenas um quarto metade deste mercado informal nos assentamentos consolidados. Na Colômbia o mercado de compra tem o interessante comportamento de concentrar as transações nos imóveis de um,

dois e três quartos: 86,31% do total das compras do mercado são realizadas com esses tipos de imóveis, ainda que o preferido das famílias pobres Colombianas sejam os imóveis de 2 quartos (34,25%). No Brasil, mais de 90% das transações de compra são realizadas com habitações de 1 e 2 quartos e a sua distribuição é relativamente equilibrada com uma ligeira vantagem para os imóveis de 2 quartos.

Quadro nº. 2 : produto dominante no mercado de compra

<i>País</i>	<i>Produto dominante</i>
Argentina	1 quarto (48,3%)
Brasil	1 qto (40,7%) / 2 qtos (49,4%)
Colômbia	2 quartos (34,3%)
México	1 quarto (58,7%)
Peru	1 quarto (51,8%)
Venezuela	2 qtos (34,2%) / 3 qtos (30,6%)

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

O caso venezuelano é muito interessante, pois temos um mercado de compra que praticamente atende todos os espectros de desejos da demanda informal. Apesar de termos 34,2% de transações com 2 quartos e 30,6% com imóveis de 3 quartos, representando mais de 65% de todas as compras do mercado informal em assentamentos consolidados, os imóveis de 4 e mais quartos representam o expressivo percentual de 24,3% das compras e os imóveis de 1 quarto com 10,8%. Assim, o mercado de compra de imóveis informais na Venezuela apresenta uma situação onde as habitações de 1 e 2 quartos representam 45% dos imóveis transacionados e aquelas com 3 ou mais quartos 55% do total de tal forma que poderíamos sugerir que o mercado estaria dividido praticamente em dois grupos. Na continuidade desse trabalho, vamos verificar se a renda média desses dois grupos permite identificar uma clivagem em termos de poder aquisitivo das famílias pobres do mercado informal de compra.

4.2.3 O produto dominante da oferta do mercado de comercialização informal

O mercado de vendas, isto é a oferta do mercado de comercialização informal nos assentamentos consolidados apresenta uma característica de forte similaridade em relação ao tipo de produto dominante. Em todos os países, com a exceção da Venezuela, os imóveis de 2 quartos é o produto mais ofertado representando praticamente a metade da oferta do mercado. A diferença entre os países em relação a oferta imobiliária informal será em relação aos tipos de imóveis que complementam a oferta de imóveis de 2 quartos. Aqui temos algumas diferenças relevantes. Identificamos um primeiro grupo onde os imóveis de 1 e 3 quartos representam algo como os outros 50% da oferta, sendo que a distribuição é relativamente equitativa entre os dois tipos de imóveis. Nesse grupo encontramos a Colômbia (20,8% e

22,9% respectivamente para 1 e 3 quartos), a Argentina (28,4% e 26,5% respectivamente) e o Peru (23,1% e 24,6% respectivamente). Assim, esse grupo apresenta a seguinte característica: metade da oferta imobiliária é de habitações de 2 quartos e a outra metade se divide em oferta de imóveis de 1 e 3 quartos. O Brasil seguirá um outro padrão onde 40% da oferta será de imóveis de apenas 1 quarto e 11% de 3 quartos.

Quadro nº3 : produto dominante no mercado de venda

<i>País</i>	<i>Produto dominante</i>
Argentina	2 quartos (45,1%)
Brasil	1 qto (41,2%) / 2 qtos (46,0%)
Colômbia	2 quartos (35,4%)
México	2 quartos (50,0%)
Peru	2 quartos (32,3%)
Venezuela	2 qtos (31,3%) / 3 qtos (26,9%)

Fonte: Abramo, 2006/Infomercado

Na Venezuela a oferta de imóveis de 1 quarto é relativamente pequena e representa tão somente 6,7% do total de imóveis ofertados no mercado informal dos assentamentos consolidados. Os imóveis de 2 e 3 quartos representam pouco mais da metade (58,2%) da oferta imobiliária e a oferta de imóveis de 4 ou mais quartos representa um percentual bastante expressivo do mercado de comercialização. Os imóveis de 3 ou mais quartos totalizam 35,1% da oferta imobiliária em Caracas. Comparando a oferta de imóveis do Brasil e da Venezuela podemos sugerir que a oferta venezuelana está direcionada para os mais “ricos dos pobres”, enquanto a oferta brasileira se direciona para os “mais pobres dos pobres”.

Bibliografia:

- Abramo, P, 2007-a: La teoria econômica de la favela: Editorial Netbiblos, La Coruña, España (prelo)
- Abramo, P. 2006-a: Características estruturais do funcionamento do mercado de terras na América Latina. Lincoln Institute of Land Policy, Cambridge, MA-USA.
- Abramo, 2006-b: La Ciudad COM-FUSA: el mercado de suelo y la estructura intra-urbana de las ciudades latinoamericanas. Anais da ACIUR, Bogotá.
- Abramo, P., 2006-c: La ciudad caleidoscópica. Ed. Netbiblos, La Coruña, España
- Abramo, P, 2005: A teoria econômica da favela: elementos para entender o funcionamento do mercado de solo informal e a mobilidade residencial dos pobres. Caderno do IPPUR/UFRJ (prelo).
- Abramo, P, (2003) org. A Cidade da Informalidade. O desafio das cidades latino-americanas. Ed. Sete Letras, Rio de Janeiro.
- Abramo, P. 2002: Mercado imobiliário nas favelas cariocas – relatório de pesquisa OIPSOLO-IPPUR-UFRJ,2002. mimeo.
- Abramo, P., 1999: A dinâmica do mercado imobiliário e a mobilidade residencial nas favelas do Rio de Janeiro: resultados preliminares. Relatório de Pesquisa, IPPUR-UFRJ. Mimeo.
- Abramo, P., 1998: Impacto do Programa Favela-Bairro no mercado imobiliário de favelas da cidade do Rio de Janeiro. Relatório de Pesquisa, versão preliminar. IPPUR-UFRJ, mimeo.
- Bénabou, R., 1993: “working of a city: location, education and production”, Quartely Journal of Economics, 108, 3.

Bénabou, R., 1998: “quelques effets de la décentralisation sur les structures urbaines et le système éducatif”, *Revue Economique*, 49, 3.

Dixon, H. and Rankin, N., 1995: *The new macroeconomics: imperfect markets and policy effectiveness*. Cambridge Univ. Press, Cambridge, UK.

Guimarães, B., 2000: “as vilas favelas em Belo Horizonte: o desafio dos números” in Ribeiro, L. (coord.): *O futuro das metrópoles*. Ed. Revan, Rio de Janeiro.

Fujita, M., 1989: *Urban economic theory*. Cambridge Univ. Press, Cambridge, UK.

Fujita, M., Krugman, P. and Venable, A., 1999: *The spatial economy*. MIT Press, Cambridge, MA.

Leeds, E., 1998: “cocaína e poderes paralelos na periferia urbana brasileira” in Zaluar e Alvito (orgs.): *Um século de favela*. FGV ed., Rio de Janeiro.

Mankiw, G. and Romer, D., 1992: *New keynesien economics: imperfect competition and sticky prices*. MIT Press, Cambridge, MA

Pasternak, S. (2003): *O Brasil e as suas favelas* em Abramo (ed.) *A cidade da informalidade*. Ed. Sette Letras, Ri de Janeiro

Perlo, M. org. (2004): *Anais do Seminário Ambulantaje*. PUEC/UNAM, junio, 2004, Cidade do México-DF

Preteceille, E. e Valladares, L., 2000: “favela, favelas: unidade ou diversidade da favela carioca” in Ribeiro, L. (coord.): *O futuro das metrópoles*. Ed. Revan, Rio de Janeiro.

Smolka, M. and Iracheta, A., 2000: “mobilizing land value increments to provide service land for the poor” in Iracheta y Smolka (coord.): *Los pobres de la ciudad y la tierra*. Colegio Mexiquense, Toluca.

Zenou, Y. and Smith, T., 1995: “efficiency wages, involuntary unemployment and urban spatial structure”, *Regional Science and Urban Economics*, 25.^{xv}

ⁱ O trabalho é resultado de uma pesquisa no âmbito da Rede Latino-americana INFOMERCADO-AL que congrega pesquisadores do Brasil, Argentina, Colombia, México, Peru e Venezuela.

ⁱⁱ Ver Abramo, 2005.

ⁱⁱⁱ Alguns estudos identificam a produção da informalidade em estratos médios e superiores de renda, mas esses casos, ainda, podem ser definidos como uma exceção no marco da produção das cidades latino-americanas.

^{iv} A maior parte da produção habitacional informal destinada ao mercado é familiar e constituída de quartos no próprio lote ou unidade residencial.

^v Oferta habitacional entendida como um bem que gera serviços de habitação.

^{vi} Em pesquisa anterior (Abramo, 2003), verificamos que a locação de imóveis comerciais não é expressiva no caso da cidade do Rio de Janeiro.

^{vii} Ver anexo metodológico da pesquisa.

^{viii} Mesmo para o mercado formal a quantificação da oferta no mercado de aluguéis é muito difícil e as estatísticas existentes (no Brasil) se restringem a pesquisas em administradoras onde se pergunta se o número de contratos aumentou/diminuiu/igual (Secovi, 2004, 2005, 2006).

^{ix} Nosso levantamento definiu o ano de 2005 como referência para as famílias que instalaram no API. Assim, os questionários foram aplicados a todas as famílias que se instalaram nos APIs ao longo do ano de 2005 a partir dos mercados de locação e comercialização.

^x

^{xi} Em muitos países da AL, os dados censais não permitem identificar os domicílios em API. No caso da Colômbia, temos uma exceção, pois o número de famílias que residem na condição de locatário é bastante significativo (Parias, 2006).

^{xii} Também temos a locação informal de imóveis em áreas formais da cidade (cortiços e sub-locação de quartos). Esse fenômeno que se verifica em muitos países apresentou um crescimento expressivo em algumas metrópoles Brasileiras (Pasternak, 2003).

^{xiii} A maior parte dos cortiços e casas de cômodos em áreas formais se localizam nas zonas centrais degradadas; a cidade de São Paulo apresenta hoje mais de 1 milhão de pessoas nessas condições e em sua maioria estão localizadas na área central da cidade (Pasternak, 2003).

^{xiv} Ver o relatório metodológico para ter todas as variáveis da pesquisa de campo (Abramo, 2006).