

GRANDES PROJETOS E A “JANELA IMOBILIÁRIA”: a estratégia espacial das incorporadoras em Altamira-PA durante a construção da UHE Belo Monte

GREAT PROJECTS AND THE “REAL ESTATE WINDOW”: the spatial strategy of the housing companies in Altamira-PA during the construction of UHE Belo Monte

GRANDES PROYECTOS Y LA “VENTANA INMOBILIARIA”: la estrategia espacial dos promotores inmobiliarios en Altamira-PA durante la construcción de la UHE Belo Monte

José Queiroz de Miranda Neto

Doutor em Geografia pela Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – UNESP/Presidente Prudente. Professor da Faculdade de Geografia da Universidade Federal do Pará – UFPA/Campus de Altamira e do Programa de Pós-Graduação em Geografia (PPGEO/UFPA).

mirandaneto@ufpa.br / <http://orcid.org/0000-0003-1939-4866>

Recebido: 11/07/2022; Aceito: 20/10/2022; Publicado: 17/01/2023.

RESUMO

O presente artigo tem como objetivo analisar a estratégia espacial utilizada pelas empresas incorporadoras na cidade de Altamira-PA durante o processo de construção da UHE Belo Monte, uma vez que esses agentes foram responsáveis pela oferta de mais de 20 mil lotes urbanos em menos de 5 anos, coincidindo com o momento ascensão e auge das atividades relacionadas ao grande projeto. Com base em dados obtidos em sites, panfletos e visitas in loco ao escritório dessas empresas, assim como levantamentos cartográficos e pesquisa de campo, foi possível apurar a existência de uma estratégia que se utilizou de uma “janela imobiliária”, um lapso específico para os processos de produção e comercialização dos loteamentos, que rapidamente transforma o solo urbano em mercadoria, expande seus negócios e deixa consequências relacionadas ao endividamento e ao crescimento difuso da cidade.

Palavras-chave: UHE Belo Monte; Incorporadores Imobiliários; Altamira-PA.

ABSTRACT

His article aims to analyze the spatial strategies used housing companies in the city of Altamira-PA during the construction process of UHE Belo Monte, since these agents were responsible for offering more than 20 thousand urban lots in less than 5 years, coinciding with the rise and peak of activities related to the great project. Based on data obtained from websites, pamphlets and on-site visits to the offices of these companies, as well as cartographic surveys and field research, it was possible to determine the existence of a strategy that used a "real estate window", a specific time lapse to the processes of production and commercialization of the subdivisions, which quickly transforms urban land into merchandise, expands its business and leaves consequences related to indebtedness and the diffuse growth of the city.

Keywords: Belo Monte HPP; Real Estate Developers; Altamira-PA.

RESUMEN

Este artículo tiene como objetivo analizar las estrategias espaciales utilizadas por promotores inmobiliarios de Altamira-PA durante el proceso de construcción de la UHE Belo Monte, ya que estos agentes fueron los responsables de ofrecer más de 20 mil lotes urbanos en menos de 5 años, coincidiendo con el levantamiento y pico de actividades relacionadas con el gran proyecto. Con base en datos obtenidos de sitios web, folletos y visitas in situ a las oficinas de estas empresas, así como levantamientos cartográficos e investigaciones de campo, fue posible determinar la existencia de una estrategia que utilizaba una "ventana inmobiliaria", un lapso de tiempo a los procesos de producción y comercialización de los loteos, que rápidamente transforma suelo urbano en mercancía, expande su negocio y deja secuelas relacionadas con el endeudamiento y el crecimiento difuso de la ciudad.

Palabras clave: UHE Belo Monte; Promotores Inmobiliarios; Altamira-PA.

INTRODUÇÃO

A usina hidrelétrica de Belo Monte foi construída no rio Xingu entre 2011 e 2019, no trecho sinuoso e encachoeirado denominado Volta Grande do Xingu. Apesar de grande parte das instalações da barragem ter sido realizada na área territorial de Vitória do Xingu, a maior parte dos impactos e modificações estruturais aconteceu na cidade de Altamira-PA, situada a 54 km da barragem principal. A cidade em questão passou (e ainda passa) por um conjunto de transformações socioespaciais que alteram sobremaneira a dinâmica habitacional, com remoções urbanas, ações de intervenção paisagística, atuação de agentes imobiliários.

Muito embora se tenha a clara noção de que o projeto hidrelétrico em si não seja o incentivador direto das mudanças no mercado imobiliário (podendo até mesmo ser afetado por esta condição), não se pode negar o caráter dos grandes empreendimentos em modificar as relações e (re)definir o espaço social. Segundo Becker (2008), esses eventos funcionaram como “surto industrializantes”, a partir dos quais as cidades se tornam as bases de operações para a exploração do que denomina “trabalho novo”, que é necessário às atividades de expansão do capital na abertura de suas fronteiras de exploração. No caso de Belo Monte, abordei em trabalho anterior sobre a existência de um “efeito catalizador” (MIRANDA NETO, 2016), uma propriedade do grande projeto em acelerar processos que antes eram pouco dinâmicos ou adormecidos. Um desses processos é a atividade imobiliária, que ganha novos contornos em Altamira a partir das empresas incorporadoras que, apesar de não constituírem um agente novo no contexto amazônico, revelam alguns mecanismos diferenciados de ação espacial.

Parte-se, portanto, do seguinte problema de pesquisa: de que modo os agentes imobiliários passam a desenvolver a sua ação em Altamira-PA a partir da introdução da usina de Belo Monte? Tal tema tem sido foco de análise de outros autores, como no caso

do trabalho de Souza (2015) sobre a expectativa de criação da empresa Aços Laminados do Pará (ALCA) em Marabá-PA, que gerou uma nova dinâmica do mercado imobiliário, com “uma expansão urbana baseada na incorporação de terras rurais ao tecido urbano e sua transformação, principalmente, em loteamento, sobretudo nos anos de 2009 e 2010” (SOUZA, 2015, p. 150-151). Acredita-se, portanto, que exista um *modus operandi* em relação ao comportamento desses agentes na Amazônia, que se valem da característica de surto proveniente desses projetos.

Para o desenvolvimento desse artigo, utilizamos dados das empresas incorporadoras obtidas em sites e panfletos de divulgação sobre os empreendimentos implantados em Altamira, assim como levantamentos cartográficos e dados secundários, concentrando-se no período entre 2011 e 2015, momento em que o mercado do solo estava em pleno desenvolvimento. A hipótese levantada é a de que esses agentes se utilizam de uma “janela imobiliária”, um lapso temporal em que as condições de emprego e renda afirmam a sensação de um desenvolvimento estável e duradouro. Esse é o tempo necessário para a abertura do empreendimento e da oferta de lotes urbanos em massa, necessários para que as empresas consigam as vantagens em médio prazo pelo financiamento direto.

Este texto é dividido em três partes. Na primeira, argumento sobre a estruturação espacial intraurbana de Altamira em período anterior à barragem, definindo a evolução do crescimento urbano e dos eixos de expansão ao longo das décadas. Em seguida, abordo sobre a chegada de Belo Monte e as principais transformações que envolvem o mercado imobiliário, com destaque ao papel das empresas incorporadoras e suas estratégias de ação. Nas considerações finais, sintetizo os argumentos sobre a ideia da “janela imobiliária” como um mecanismo de exploração da renda do solo urbano em áreas de instalação de grandes empreendimentos, como no caso de Belo Monte.

A ESTRUTURA ESPACIAL INTRAURBANA DE ALTAMIRA-PA

Em Altamira, a primeira representação efetiva da desigualdade socioespacial foi aquela que dividiu, no final do século XVIII, o espaço da casa grande, pertencente ao coronel Gaioso, da área de habitação dos escravos. Mais tarde, o espaço de residência dos escravos se torna o sítio inicial de assentamento da cidade, formando um núcleo histórico entre o igarapé Altamira e o rio Xingu. Com a ascensão da economia da borracha no início do século XX, desenvolve-se uma área central onde se localizam a praça, a igreja, os trapiches das embarcações e os estabelecimentos ligados ao setor terciário. Nesta mesma

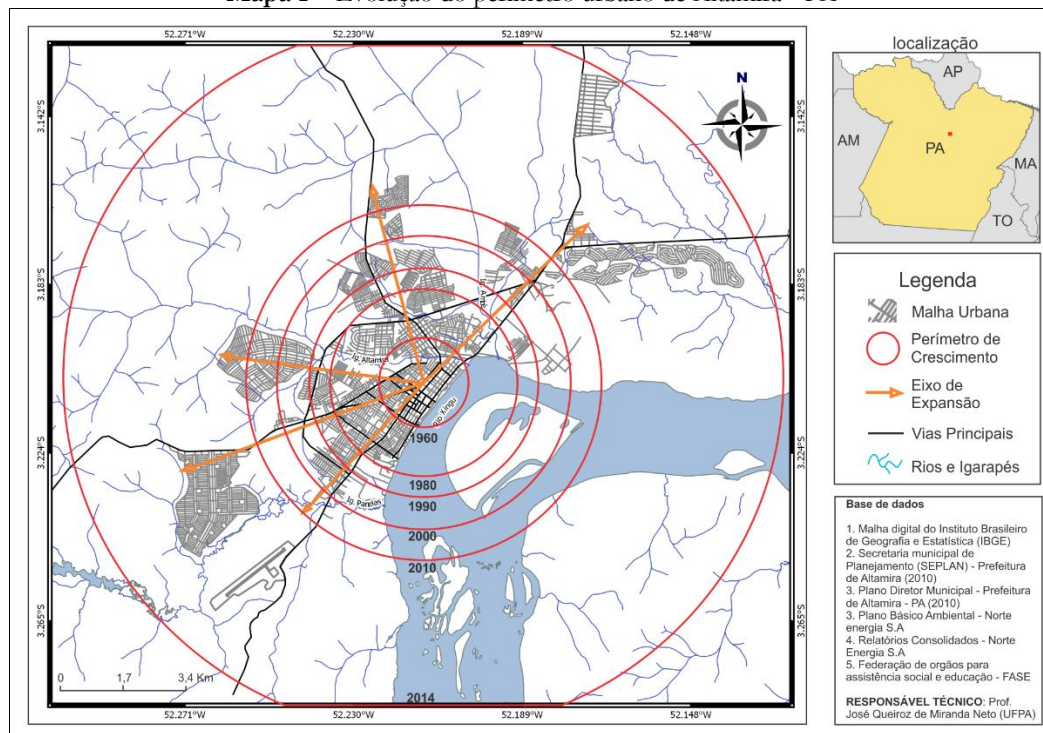
| José Queiroz de Miranda Neto |

área, passa a residir uma elite local formada por comerciantes, seringalistas e representantes do Estado, enquanto nos espaços mais afastados deste centro, as residências alteram o seu padrão construtivo e se confundem com a paisagem rural, constituindo a primeira forma de segregação do tipo centro-periferia.

As alterações mais significativas nessa estrutura inicial se dão a partir da década de 1970, quando se instala a rodovia Transamazônica (BR-230). Como a formação inicial de Altamira se dá a partir do rio, a nucleação terciária principal (associada ao centro histórico) se localiza próxima aos atracadouros de embarcações, constituindo uma estrutura interna que, segundo Tourinho (2011, p. 414), “os rios ainda desempenham algum papel nas dinâmicas socioespaciais locais, mas é pelas rodovias que ocorre a maior intensidade de fluxos interurbanos de pessoas e mercadorias”. O traçado que corresponde à rodovia se torna um vetor de expansão da cidade, onde se desenvolve um corredor de comércio e serviços relacionados à estrada e algumas áreas residenciais de média e de baixa renda dispostas de forma descontínua em relação ao eixo inicial de ocupação.

Na sequência, o Mapa 1 identifica a evolução da malha urbana de Altamira entre 1960 e 2014, no qual é possível constatar um crescimento inicial mais expressivo entre 1960 e 1980, momento em que se evidencia um processo migratório mais intenso para a cidade. A expansão segue a direção das vias estruturantes, partindo do centro histórico para as direções Nordeste, Norte, Leste e Sudoeste, especialmente no traçado da rodovia Transamazônica (BR-230).

Mapa 1 – Evolução do perímetro urbano de Altamira - PA



Fonte: Miranda Neto (2016).

O fato de se instalarem os novos eixos de transporte não suplanta as centralidades historicamente definidas, sobretudo demarcadas pela força de uma nucleação terciária ainda situada próxima ao rio. Observa-se, assim, a existência de quatro fatores a serem combinados para a seleção das áreas residenciais nesse primeiro momento de reestruturação em Altamira, a saber:

- a) a proximidade em relação à nucleação terciária principal, de preferência contígua, mas não no interior desta;
- b) a proximidade em relação ao rio, em cotas altimétricas não sujeitas à inundação, assim como a existência de localizações “raras” que permitam a vista para o rio;
- c) a proximidade em relação às vias estruturantes, estradas que interligam o centro às diversas áreas da cidade e para fora dela;
- d) a existência de uma infraestrutura mínima no entorno residencial, como pavimentação, energia elétrica sistemas de saneamento.

A partir do momento em que as populações de alta e média renda passam a ocupar as áreas que reúnem essas condições, os proprietários se valem dos mecanismos de valorização dos terrenos aí situados, produzindo artificialmente a escassez. Como resultado, uma parte da população que não conseguiu adquirir os terrenos nas localizações mais favoráveis foi submetida à segregação induzida (SOUZA, 2005) e passou a habitar os leitos dos igarapés Altamira, Ambé e Panelas, em geral em assentamentos precários.

Anteriormente ao processo de instalação da usina de Belo Monte, as áreas de expansão correspondiam aos assentamentos criados entre 2000 e 2010, que tomaram preferencialmente as direções norte e nordeste, mas também se estendem ao leste, oeste e sudoeste da cidade. Os novos loteamentos foram criados de forma articulada aos principais eixos viários, porém relativamente distantes do centro histórico, como Nova Altamira, Bela Vista e Jardim França. Tem-se, por conseguinte, uma maior periferização urbana, onde se verifica a redução da densidade demográfica de 55,5 para 39,3 habitantes por hectare (COSTA, 2013).

A oferta desses novos lotes se deu, por um lado, em decorrência das novas opções de crédito destinadas à população de baixa e média renda em nível nacional, em geral disponibilizados pela Caixa Econômica Federal e pelo Banco do Brasil. Por outro lado, por conta da perspectiva de instalação dos projetos do PAC para a região, sobretudo o asfaltamento da Transamazônica (iniciado em 2010) e a construção de Belo Monte (licenciada em 2010), criou-se uma imagem de que, com a efetivação desses grandes

|José Queiroz de Miranda Neto|

empreendimentos, os preços dos imóveis e dos aluguéis sofreriam uma intensa valorização. Diante desse cenário, os agentes imobiliários mobilizam uma oferta de 414 lotes ao ano, diferente dos períodos anteriormente assinalados, manifestando uma ampliação do mercado. Sobre esse período, considera-se importante a constatação de Costa (2013, p. 104-105):

O período esteve marcado por certa recuperação econômica, que acompanhou a do país. A facilitação do crédito bancário para diversos fins, inclusive de moradia, aliada ao anúncio do asfaltamento da BR-230 (Transamazônica), bem como os movimentos locais pró-implantação da UHE Belo Monte, centralizados em Altamira, são fatores importantes a considerar na retomada do crescimento populacional urbano, diante das ações e projetos dos PAC I e II do Governo Federal, e das expectativas geradas com relação aos grandes projetos para a microrregião. Apenas nesse período, foram criados 2.902 novos lotes, o que equivale a 35,62% dos trinta anos anteriores, demonstrando a recuperação do mercado local.

Estes loteamentos foram constituídos, em geral, por capitais locais e por proprietários que efetivaram o parcelamento de suas glebas rurais em lotes urbanos com tamanho médio de 250 m² (COSTA, 2013). Trata-se, portanto, da incidência de práticas de valorização do solo urbano, bastante comum em áreas onde se tem uma previsão de ampliação dos fatores que elevam o preço dos terrenos, sobretudo associados à extração das rendas absoluta e/ou de monopólio (HARVEY, 1980). Neste caso, os lotes urbanos são adquiridos (ou apenas desmembrados de glebas rurais maiores) visando à troca futura com valores elevados em relação ao preço de aquisição, alimentando o ciclo dinheiro-terreno-mercadoria-dinheiro (TOPALOV, 1979).

Nessa atividade, registra-se a partir de 2007 a atuação da Imobiliária Bacana, uma empresa de pequeno porte sediada em Altamira que atuou na oferta de vários lotes urbanos nos bairros Jardim França e Alberto Soares, incluindo o loteamento conhecido como “Residencial Bacana”, situado próximo à PA-415 com 40 residências voltadas à população de baixa renda. Em um primeiro momento, as estratégias para obtenção da renda do solo se valem da comercialização direta, com ou sem a intermediação bancária, porém não se verifica a ação mais intensa de empresas incorporadoras e de outros grandes promotores imobiliários.

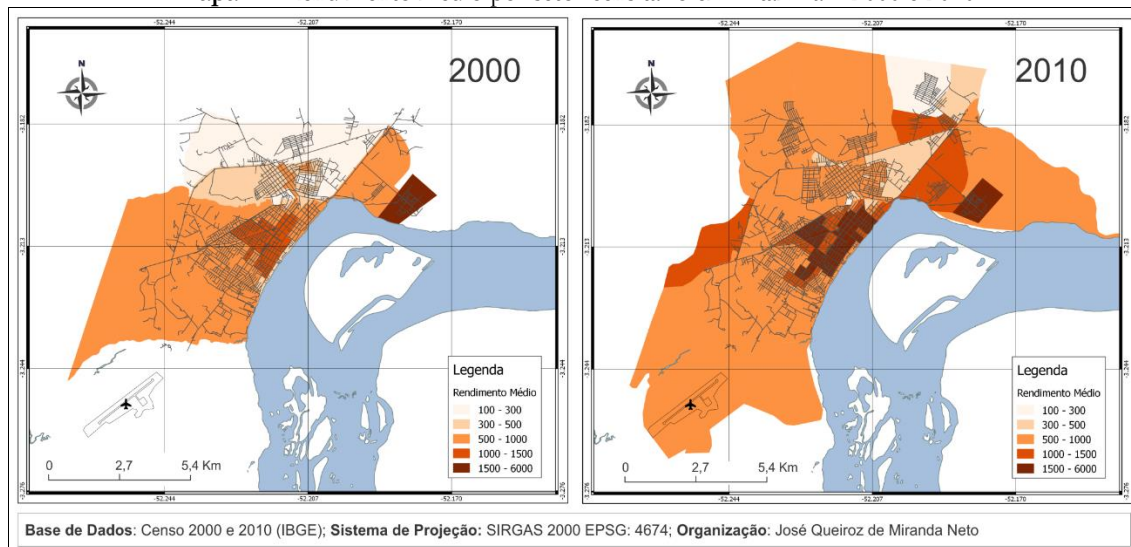
Grande parte dos loteamentos desenvolvidos no período não dispunha de uma infraestrutura própria de abastecimento de água, de redes de esgoto e de pavimentação, porém ainda assim abrigam instalações residenciais de padrão médio, como no caso dos loteamentos no residencial Altaville e do bairro Ibiza. Nestes casos, os novos proprietários criaram suas próprias condições de habitabilidade e saneamento, com a perfuração de poços para obtenção de água, bem como da instalação fossas sépticas e sumidouros para

| José Queiroz de Miranda Neto |

despejo do esgoto residencial. Tal condição expressa uma expansão desigual da infraestrutura urbana, onde as melhorias desencadeadas pela prefeitura municipal se concentraram apenas em alguns pontos da cidade, geralmente articulados à área central. Mais tarde, com o adensamento das áreas residenciais mais antigas, as opções mais acessíveis em termos de preço dos terrenos seriam as novas áreas periféricas, mesmo sem as condições básicas de instalação residencial.

O IBGE subdividiu os bairros de Altamira em 107 setores urbanos, a partir dos quais se baseou para a execução do censo de 2010. Tomando como ponto de partida as informações básicas deste levantamento, foi possível extrair os dados relativos à população residente, à renda e à densidade populacional em comparação ao ano de 2000. Pela aferição do rendimento médio dos responsáveis pelos domicílios nos setores censitários, percebe-se um aumento entre 2000 e 2010, especialmente na área central, que passa a deter rendimentos entre R\$ 1.500 e R\$ 6.000 (ver Mapa 2). Afastando-se da área central o rendimento tende a diminuir, salvo em algumas zonas residenciais específicas destinadas à população de classe média, como o Residencial Altaville, destacado na representação de 2010.

Mapa 2 – Rendimento médio por setor censitário em Altamira – 2000 e 2010



Fonte: Censo 2000 e 2010, organizado por Miranda Neto (2021).

Observando-se os mapas apresentados, pode-se inferir que a expansão urbana entre 2000 e 2010 se deu a partir de ocupações destinadas a estratos de renda mais baixos. Tal condição tem estreita relação com o papel do Estado na produção de infraestruturas urbanas, que na maior parte das cidades amazônicas ainda ocorre de forma lenta, rarefeita e, por vezes, apenas privilegiando alguns pontos da cidade. Por essa razão, quanto maior a distância da área central, maiores são os gastos do proprietário na adaptação das condições

|José Queiroz de Miranda Neto|

necessárias para a habitabilidade e, também, maior é o tempo de deslocamento em função das vias urbanas em geral deterioradas. Assim, pensando do ponto de vista da obtenção da renda de monopólio, apenas a área mais próxima à orla da cidade e alguns setores residenciais contíguos à nucleação terciária principal incorporam, com maior expressividade, esse tipo de renda em seus valores de troca.

Sabe-se, entretanto, que o capital pode criar possibilidades de maiores obtenções de lucros a partir do investimento privado em grandes loteamentos ou residenciais exclusivos, com toda a infraestrutura urbana necessária e outros itens característicos do mercado da habitação. Nas metrópoles e em muitas cidades médias do país, por exemplo, o fenômeno dos condomínios fechados é uma realidade evidente, mas em Altamira não teve grande expressividade pela ausência de uma massa populacional disposta a pagar para além dos valores médios dos terrenos. Tal realidade passa a mudar a partir da introdução da usina hidrelétrica de Belo Monte e da instalação de novos loteamentos urbanizados, mas nesse caso específico as empresas se utilizaram do que denomino “janela imobiliária”, isto é, um tempo no qual as condições econômicas são favoráveis à venda dos terrenos de forma acelerada, antes do declínio das atividades relativas ao projeto hidrelétrico.

Com a chegada da hidrelétrica, em 2011, se inicia um processo agressivo de pressão sobre o mercado da habitação. Por ausência de áreas específicas para abrigar os trabalhadores nas proximidades do projeto hidrelétrico, a cidade de Altamira passou a concentrar grande parte dos migrantes pioneiros, gerando algumas consequências na dinâmica local. Entre 2011 e 2014, um total 45.934 trabalhadores diretos foi admitido pelo empreendimento (CCBM, 2014), incluindo atividades ligadas às obras, aos escritórios e às funções executivas. Se comparado com a população do município de Altamira medida em 2010, esse contingente chega a 46% dos residentes, o que evidencia a ampla capacidade de recrutamento do grande projeto. A massa de trabalhadores começa a chegar aos locais de obras em 2011, que ocuparam 28 hotéis que se tornaram exclusivos do projeto hidrelétrico.

Outros trabalhadores migraram de forma espontânea, sem alojamentos e outras garantias por parte da empresa responsável. Em frente à rodoviária de Altamira, um acampamento improvisado foi instalado por um grupo de migrantes espontâneos. O “hotel calango”, como foi denominado, representava o quadro de degradação humana no primeiro mês de obras de Belo Monte, cuja paisagem pode ser descrita por dezenas de redes afixadas às árvores do local, onde os migrantes se abrigavam juntamente a seus pertences, na expectativa de absorção por algum posto de trabalho formal ou informal. Naquele período, os preços dos aluguéis chegaram a superar a taxa de 300% em 2011 (Portal G1, 2011), uma vez que as residências disponíveis para locação foram absorvidas

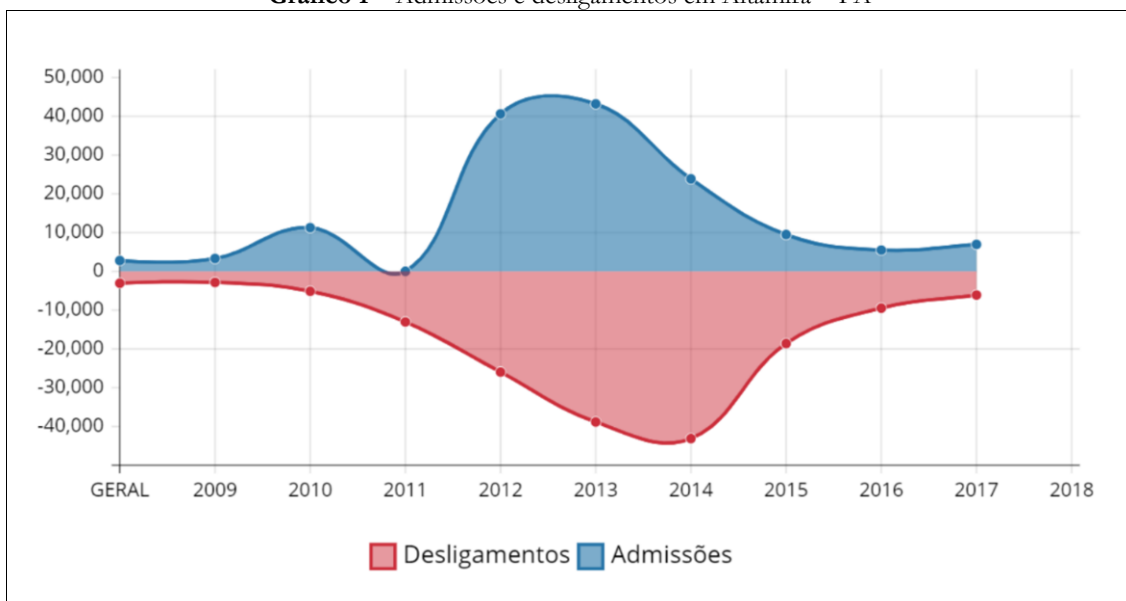
|José Queiroz de Miranda Neto|

quase em sua totalidade. Soma-se a esse quadro a pressão sobre os preços dos alimentos e de alguns serviços básicos (educação, saúde, transporte etc.).

De acordo com os dados de admissão da CCBM, mais de 45 mil pessoas foram contratadas até 2014, isso sem considerar as migrações espontâneas, um impacto que foi considerado pelo próprio Estudo de Impacto Ambiental (EIA) de Belo Monte ao afirmar que, “ao todo e ao longo do período de obras, 96 mil pessoas cheguem à região, incluindo aquelas que estarão trabalhando nas obras, o que deverá causar outros impactos” (ELETROBRÁS, 2009, p. 85). Em 2012, a Secretaria de Planejamento de Altamira fez uma estimativa da população total do município com base no acesso aos serviços de saúde e coleta de lixo, chegando ao número de 148.224 mil habitantes.

O pico das obras foi no ano de 2013, a partir de quando a oferta de trabalho começou a diminuir. Os dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) do Ministério do Trabalho e Emprego indicaram um processo de admissões e desligamentos que envolveu mais de 40 mil trabalhadores apenas no município de Altamira-PA.

Gráfico 1 – Admissões e desligamentos em Altamira – PA



Fonte: CAGED/TEM

Pela leitura do Gráfico 1, percebe-se que uma grande quantidade de trabalhadores chegou à cidade de Altamira, sobretudo entre 2011 (ano de início efetivo das obras de Belo Monte) e 2015, quando se tem o processo mais acelerado de desmobilização da mão de obra envolvida no projeto. O EIA de Belo Monte havia definido esse fenômeno ao afirmar que, ao final da obra, “a vinda de migrantes para a região também vai diminuir. No entanto, como ocorre normalmente em grandes empreendimentos, uma parte da população que

veio atraída pelas obras acaba ficando na região” (ELETROBRAS, 2009).

Esse forte crescimento populacional foi seguido de uma redução do conjunto de atividades econômicas em Altamira, o que se refletiu na diminuição da oferta de empregos e afetou sobremaneira as condições de subsistência da população. A presença de trabalhadores pobres e com baixa qualificação gerou uma massa populacional desempregada ou subempregada residindo no centro urbano. Ao passo que se aumenta a densidade de habitantes, amplia-se o déficit habitacional, inclusive com episódios de ocupação de áreas, atos de reintegração de posse e conflitos, como aponta Miranda Neto (2016, p. 232): “em maio de 2015, várias famílias foram retiradas de um terreno no Bairro Independente 3 [...]. Com a ação de reintegração de posse, as casas foram destruídas e as famílias removidas mediante forte policiamento”.

A “JANELA IMOBILIÁRIA”: o movimento do capital incorporador

A dinâmica imobiliária presente em Altamira antes da construção da usina hidrelétrica já aponta alguns sinais de alteração no período anterior a 2010, mas nem de longe correspondeu à quantidade de lotes urbanos criados entre 2010 e 2015. Na presente realidade, além da ação da Norte Energia através da criação dos Reassentamentos Urbanos Coletivos (RUC), tem-se a criação de residências do PMCMV e a produção de mais de 22 mil lotes conduzidos por empresas incorporadoras. Se somados apenas os espaços criados no período delimitado, estes representam um acréscimo de 1.698 hectares, o que corresponde a mais de 70% da malha urbana medida em 2010, de 2.200 hectares. Tais mudanças são conduzidas por diferentes estratégias que envolvem as políticas do Estado (em especial pela atuação da Prefeitura de Altamira e do Governo Federal) e as ações promocionais conduzidas pelo capital incorporador e por outros agentes privados.

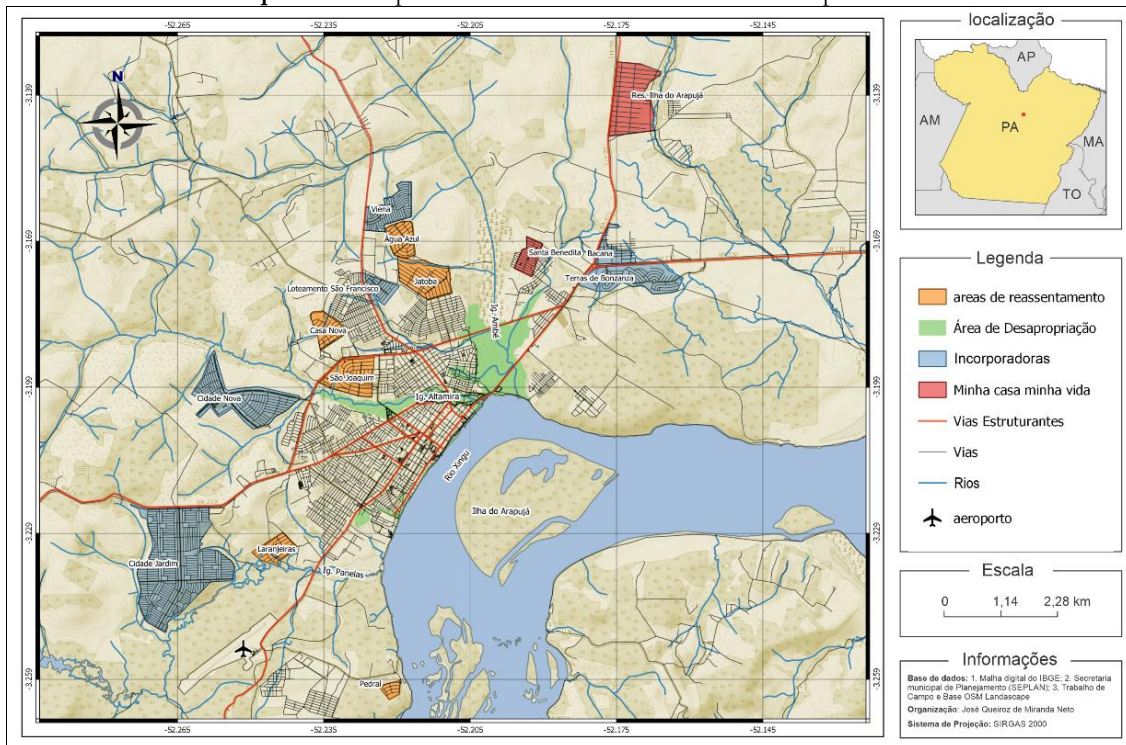
Desde a década de 1970, a cidade de Altamira já experimenta um crescimento estruturado a partir das vias de transporte, seguindo a tendência dos períodos anteriores. Porém, a cidade não apenas se expandiu enquanto extensão absoluta da malha urbana, uma vez que se percebe uma maior densificação da ocupação a partir da utilização de espaços não ocupados em fases anteriores (glebas rurais com ou sem uso produtivo), principalmente aqueles destinados aos assentamentos da Norte Energia que se encontravam mais próximos às áreas de ocupação já consolidadas da cidade.

Mas se for considerado o período de crescimento entre 2010 e 2015, percebe-se pela primeira vez a existência de áreas com relativa distância em relação ao espaço mais denso da cidade, como se identifica no Mapa 3. Neste, são destacados os assentamentos

|José Queiroz de Miranda Neto|

ligados à atuação das incorporadoras, os residenciais de interesse social do PMCMV, bem como aqueles destinados ao Reassentamento Urbano Coletivo (RUC) da população diretamente atingida pela inundação da barragem na área urbana.

Mapa 3 – Principais loteamentos urbanos de Altamira – após 2014



Fonte: Miranda Neto (2020).

Os tipos e as localizações dos novos loteamentos dizem bastante sobre a configuração atual da cidade de Altamira e sobre o comportamento dos agentes, uma vez que representam a nova racionalidade empreendida pelo poder público e, também, as iniciativas de obtenção de lucros por conta dos novos negócios imobiliários. A lógica imobiliária conduzida pelo Estado, como sugere Abramo (2011, p. 1), “de certa forma restringe a liberdade de escolha das famílias e dos indivíduos, em geral atribui uma determinada localização ou um leque de possíveis localizações de acesso ao solo”. Em Altamira, essa é a realidade tanto daqueles que foram atingidos pela barragem e submetidos ao reassentamento quanto da população de mais baixa renda que se beneficia dos programas federais de habitação como o PMCMV.

A lógica do mercado, por sua vez, “tem uma liberdade de escolha, desde que haja capital monetário empreendido, ou seja, havendo um conjunto de recursos se abre a possibilidade de escolhas” (ABRAMO, 2011, p. 1). Acredita-se que, após a introdução da usina hidrelétrica, a lógica de mercado se estabeleceu com maior vigor em Altamira, sobretudo por conta da criação de uma renda fundiária virtual (ABRAMO, 1989) que

permitiu às empresas imobiliárias incorporar em seus ganhos os valores relacionados a uma possível valorização futura dos imóveis. Ao longo deste item, será possível perceber como essas lógicas se articulam na redefinição da estrutura espacial intraurbana de Altamira.

Acredita-se que a ação das incorporadoras inaugurou uma nova fase para o mercado imobiliário em Altamira, até então dominado por empreendimentos de pouca expressão e geralmente conduzidos por proprietários individuais. De acordo com Smolka (1987, p. 47), o capital incorporador seria aquele que “desenvolve o espaço geográfico organizando os investimentos privados no ambiente construído, em especial aqueles destinados à produção de habitações”. Trata-se de uma atividade que se desdobra em várias frentes, incluindo a compra ou a aquisição de direito sobre os terrenos, a contratação de profissionais especializados nas áreas de planejamento e construção, assim como de corretores responsáveis pela comercialização final do produto.

De modo geral, o objetivo desse tipo de capital é explorar a renda da terra como forma de se obter superlucros através da alteração do uso do terreno e da aplicação de estratégias de valorização imobiliária. Ainda segundo Smolka (1987), há três momentos relativos a esse processo: 1) alteração no preço do terreno entre aquele referente à sua aquisição original e o preço pelo qual este foi negociado ao novo usuário, isto é, o incorporador; 2) valorização realizada pelo incorporador ao alterar os atributos do terreno em questão, isto é, ao reequipá-lo; e 3) valorização no preço referente a modificações na estrutura espacial do ambiente construído onde se insere o terreno (SMOLKA, 1987, p. 48).

Trata-se, portanto, de uma função estratégica no contexto da cidade, pois este agente possui a capacidade de escolher a localização e as características do imóvel a ser construído (se for o caso) e, com isso, transformar o capital, antes imobilizado em glebas rurais sem uso produtivo, em dinheiro, materializando a forma burguesa de obtenção de lucros. O espaço de atuação primordial desses agentes são as periferias urbanas, em especial naquelas cidades que apresentam índice satisfatório de crescimento e disponibilidade de renda para aquisição de novos produtos imobiliários. Por esse motivo, sempre que há um movimento econômico em direção a determinada região, ali estará pelo menos uma fração do capital incorporador à espreita de uma oportunidade de ação.

Isso ocorre pois, naquelas áreas que estão passando por mudanças na forma da ocupação e por rápidas alterações no ambiente construído, “a variação da posição relativa desta em relação à cidade como um todo é bem superior as áreas consolidadas” (ABRAMO, 1989, p. 53). Nessa relação, o solo urbano se torna uma espécie de ativo em que se extrai não apenas a “renda real” (modificações passadas e presentes), mas a “renda

virtual”, ou seja, aquela prevista com base nas alterações projetadas no futuro (ABRAMO, 1989).

De modo geral, os novos loteamentos privados capitaneados pelas empresas incorporadoras em Altamira possuem as seguintes características: a) são destinados aos extratos de renda diversos, a depender da localização de cada terreno, mas não se pode afirmar que se destinam ao uso exclusivo das famílias de alta renda; b) apresentam infraestrutura própria, com pavimentação, rede de abastecimento de água, sistemas de saneamento e energia elétrica; c) estão localizados em zonas mais afastadas da área central; d) apresentam tamanho médio de 120 hectares; e e) possuem elevado volume de investimentos, com a presença tanto de capitais locais como externos à região.

Ressalta-se que, para o caso de Altamira, são poucas as situações em que as empresas atuam na construção de residências. Pelo menos no que se refere aos grandes loteamentos, o produto é o lote urbano em área aberta, dotado das condições necessárias ao funcionamento residencial. Acredita-se que tal estratégia se relacione ao menor tempo para a comercialização do produto, ao contrário do que seria caso os terrenos fossem dotados de edificações. O tempo das empresas se ajusta, pois, aos estágios de ascensão e declínio das atividades do grande empreendimento, pois se os preços dos lotes urbanos dependem de uma valorização futura com o objetivo de se extrair uma “renda virtual” (ABRAMO, 1989), os ganhos podem se tornar decrescentes caso essa perspectiva fosse freada pela decadência esperada ao final das obras de Belo Monte. Em Altamira, o capital incorporador se valeu, portanto, de uma “janela aberta” no momento de maior otimismo em relação aos fatores de emprego e renda ainda positivos até meados de 2014.

Para a análise da atuação das incorporadoras em Altamira foram selecionados seis loteamentos com oferta acima de 400 lotes urbanos. Os loteamentos abertos criados pelas empresas em questão se encontram, em geral, situados no limite do perímetro urbano de Altamira (ver Mapa 3), em antigas glebas rurais que foram parceladas em forma de lotes menores (10x20m, com variações). Por conta da ação desses novos agentes, tem-se uma oferta de 28.660 lotes, que compreende em torno de 1.296 hectares. Quando comparado ao tamanho da malha urbana de Altamira em 2010, representa um aumento de 58,9%.

| José Queiroz de Miranda Neto |

Quadro 1 – Incorporadoras que atuam em Altamira - 2015

Empresa	Descrição	Loteamento em Altamira	Nº de Lotes	Hect.
<i>Direção Norte Incorporadora</i>	A empresa foi criada em dezembro de 2011 com sede em Altamira e está ligada ao Grupo Bastazini, do empresário Maurício Bastazini, ex-prefeito de Altamira no período de 1993 a 1996. O Grupo é constituído de 12 empresas e atua nos estados do Maranhão, Pará, Amazonas, Macapá e Roraima nos ramos automotivo, agropecuário e imobiliário.	Terras de Bonanza	6.615	471
<i>Buriti Empreendimentos Imobiliários</i>	Com sede na cidade de Parauapebas-PA, iniciou as atividades em 2003 e está presente em 37 cidades dos estados do Pará, Tocantins, São Paulo, Goiás, Minas Gerais, Bahia, Alagoas, Mato Grosso, Rondônia e Acre, onde já comercializou mais de 126 mil terrenos.	Cidade Jardim	11.378	382
<i>Nova bairros planejados</i>	Formada pela associação entre o Grupo Nova Carajás de Brasília com o Grupo São Francisco de Assis, empreendedores do ramo de supermercados, shopping centers e comercialização de imóveis em cidades do interior, com atuação em cidades do Pará (Parauapebas, Curionópolis, Canaã dos Carajás e Altamira), Goiás (Novo Gama) e Tocantins (Palmas). Até 2015 já havia lançado mais de 24 mil terrenos.	Cidade Nova	7.000	304
<i>Brasil Desenvolvimento Urbano (BRDU)</i>	É formada pela união de quatro importantes empresas: a GINCO, a CBL, a TERRANO e a JFG, todas atuantes na área de condomínios horizontais. Sediada em Goiânia-GO, atualmente consolida suas atividades nos estados do Pará, Maranhão, Bahia, Mato Grosso, Goiás e Espírito Santo.	Viena	2.458	70
<i>Mac Empreendimentos</i>	Sediada na cidade de Goiânia, atua no mercado imobiliário desde 1978, com mais de 30 empreendimentos e 20.000 lotes comercializados nos estados de Goiás e Pará.	São Francisco	709	32
<i>Bacana Imobiliária</i>	Empresa sediada em Altamira, com vários negócios empreendidos a partir de 2007, como o Residencial Bacana e o Loteamento Santa Ana, em geral destinados às populações de baixa renda. Atualmente comercializa imóveis entre as rodovias Ernesto Acioly e Transamazônica, no limite do perímetro urbano de Altamira.	Loteamento Bacana	500	37
TOTAL			28.660	1296

Fonte: Pesquisa de campo, sites e folhetos das empresas Incorporadoras; elaborado por Miranda Neto (2016).

Das seis empresas assinaladas, apenas duas têm origem na cidade de Altamira: a Direção Norte Incorporadora e a Bacana Imobiliária. A primeira se relaciona ao grupo empresarial iniciado a partir das iniciativas de Maurício Bastazini, cujo capital teve origem em Altamira com base no agronegócio (pecuária bovina), posteriormente se estendendo para o ramo de veículos (caminhões, automóveis e motocicletas) e, mais recentemente, voltou-se à atividade imobiliária. A Imobiliária Bacana, por sua vez, é o nome fantasia da empresa de pequeno porte “LCI - Locação, Construção & Incorporação Bacana Ltda.” e

|José Queiroz de Miranda Neto|

atua desde 2007 em Altamira com a oferta de residências destinadas às populações de baixa renda e, mais recentemente, de loteamentos urbanos abertos em áreas periféricas. Pelo porte de ambos os empreendimentos, nota-se que a Direção Norte Incorporadora (do grupo Bastazini) possui maior capacidade de investimentos e já executa empreendimentos em outros lugares do país, como na cidade de Ananás – TO.

As demais incorporadoras possuem origem em outras regiões, com destaque aos grupos empresariais do Centro-Oeste (Brasília-DF e Goiânia-GO) e do Norte (Palmas-TO e Parauapebas-PA), ambos com empreendimentos já consolidados em vários estados do Brasil. Como se trata da comercialização de terrenos urbanos, é compreensível que essas empresas estejam em constante mobilidade geográfica pela busca de novos mercados, divisando as regiões Norte e Centro-Oeste como fronteiras de atuação.

As empresas imobiliárias avançam em Altamira com o objetivo de explorar a renda da terra a partir das oportunidades advindas da usina hidrelétrica de Belo Monte, sobretudo ligadas aos maiores incrementos de renda e à imagem positiva de desenvolvimento local veiculada pelo Governo Federal e pela Norte Energia S.A. A capacidade promocional das incorporadoras, no entanto, vai mais além, pois cada uma delas cria uma espécie de atrativo ao seu negócio. Por exemplo, o loteamento Cidade Nova investiu nas amenidades naturais advindas do lago de 4,6 Km² situado junto ao local. Já o empresário Maurício Bastazini, responsável pelo empreendimento Terras de Bonanza, efetivou a doação de uma área de 17,2 hectares para a Universidade Federal do Pará instalar o campus de Medicina, criando assim o marketing da “Cidade Universitária”. Os responsáveis pelo loteamento Cidade Jardim, por sua vez, veicularam a notícia de implantação do primeiro grande shopping center de Altamira naquele local, obra que nunca se concretizou. Tais iniciativas ocorrem devido à necessidade de se criar (ainda que na cabeça dos futuros usuários daquele solo) um conjunto de “vantagens, em termos objetivos monetários (lucros) ou subjetivos (utilidade) que o lote em questão permite realizar quando comparado a outros lotes disponíveis” (SMOLKA, 1987, p. 42).

As alterações produzidas na cidade de Altamira não se definem apenas pelo número de lotes ofertados e comercializados no período, mas sobretudo pela instituição de um *modus operandi* que revela a ação de novos agentes e sugere mudanças nas formas de atuação dos agentes tradicionais. A ação das empresas incorporadoras permitiu, portanto, uma modificação no circuito imobiliário até então presente em Altamira, uma vez que as diferentes frações do capital ligados a este subsetor econômico manifestam uma nova disposição. Entende-se como “circuito imobiliário” o ciclo que envolve a aquisição inicial do terreno, a alteração material que conduz a uma forma diferenciada de uso do solo, a sua

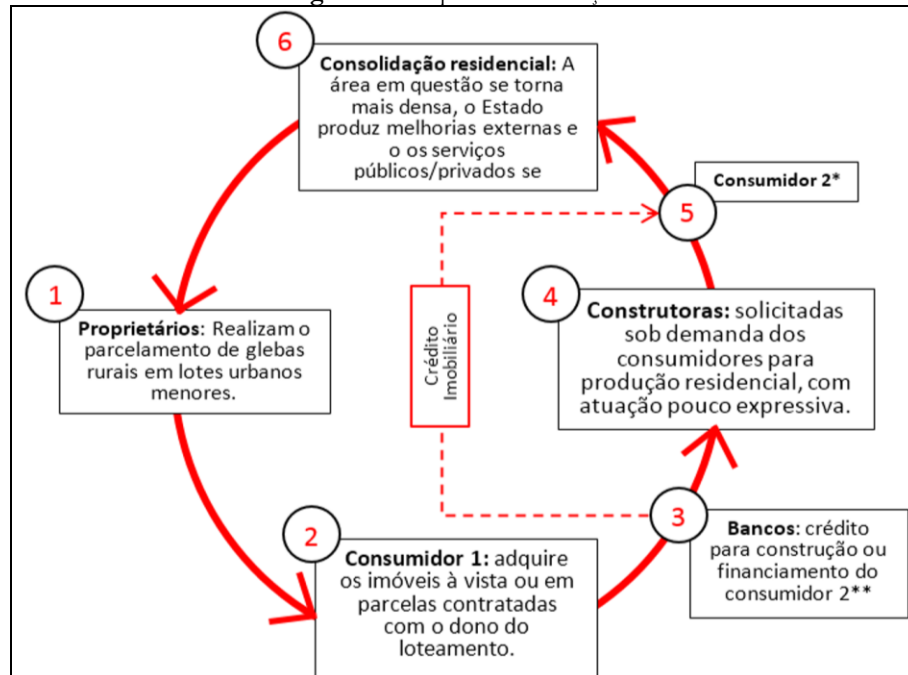
comercialização e, por fim, a consolidação da área residencial (ABRAMO, 1989). Esse processo tem a participação de outras frações de capital além do incorporador, envolvendo também os bancos e as empresas de construção civil, que podem denotar graus diferenciados de envolvimento dependendo das características dos empreendimentos e dos locais de instalação.

A partir dessa lógica, duas situações foram pensadas para o caso de Altamira: a *Situação 1*, mais simples, que desconsidera o papel das incorporadoras e minimiza o papel dos bancos e das empresas construtoras na produção do espaço intraurbano; e a *Situação 2*, mais complexa, que reduz o papel do proprietário de terras e maximiza a importância do capital incorporador em associação às outras frações de capital envolvidas no circuito (bancos e construtoras). A *Situação 2* apenas se torna dominante a partir da introdução da usina de Belo Monte, quando as condições necessárias ao seu funcionamento passam a ser, de fato, apreciadas pelos agentes. Ao nível institucional, a Prefeitura de Altamira contribuiu de modo efetivo para essa redefinição, sobretudo pelo aparato normativo que desenvolveu após 2010, permitindo apenas o registro de loteamentos urbanos dotados das condições de infraestrutura exigidas por lei.

Na *Situação 1*, o proprietário-vendedor (geralmente o dono da gleba rural) é quem conduz o processo, uma vez que decide o momento de se parcelar sua propriedade para a comercialização em lotes urbanos. Na sequência, já se encontra o consumidor do produto (em geral, sem intermediação bancária), que pode utilizar o terreno como valor de uso ou valor de troca. Em situação bastante comum, aquele que adquire o lote urbano produz a edificação, efetiva a documentação necessária dos imóveis e, então, vende o imóvel para um segundo consumidor (aqui denominado consumidor 2). Nessa segunda relação, aquele que adquiriu o primeiro lote se torna um novo proprietário-vendedor, mas não há um novo ciclo pois não se tem, até então, uma consolidação daquela área residencial.

| José Queiroz de Miranda Neto |

Figura 1 – Esquema da Situação 1



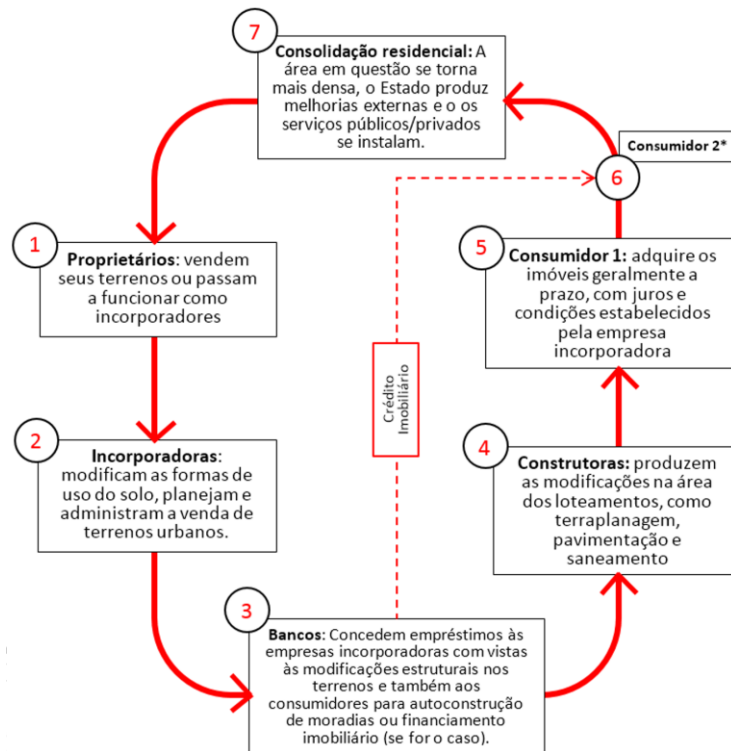
Fonte: Miranda Neto (2016).

Outra observação a se fazer é que os bancos geralmente não participam da primeira relação (proprietário-vendedor → consumidor 1), mas são plenamente ativos na segunda com a oferta de crédito imobiliário, o qual é disponibilizado para a construção de imóveis por meio da autoprodução de moradias ou para o financiamento imobiliário do consumidor 2. As construtoras, por sua vez, atuam de modo bastante rarefeito e podem ser solicitadas por demanda do consumidor dependendo de suas finalidades. Alguns importantes loteamentos urbanos em Altamira foram produzidos desse modo, como Altaville, Dom Lorenzo e Jardim Dona Elvira, ambos iniciados antes de 2010.

No que diz respeito à *Situação 2*, percebe-se uma maior complexidade a partir da atuação das incorporadoras. Aqui o proprietário de terras apenas transfere sua propriedade a uma empresa (através da venda) para que esta, então, realize as etapas subsequentes (parcelamento, registro, alterações materiais no loteamento e comercialização). Porém, há casos em que o proprietário se torna o incorporador, como no loteamento Terras de Bonanza, onde o proprietário resolveu incorporar todos os ganhos possíveis com a criação da empresa Direcional Norte. Os bancos podem atuar adiantando capital às incorporadoras para a infraestrutura dos loteamentos (desenvolvido pelas empresas construtoras), assim como na oferta de crédito para construção e financiamento imobiliário.

| José Queiroz de Miranda Neto |

Figura 1 – Esquema da Situação 2



Fonte: Miranda Neto (2016)

Não por caso, as operações de crédito imobiliário da Caixa Econômica Federal em Altamira atingiram o pico de R\$ 74,6 milhões em maio de 2015, quando em janeiro de 2009 não ultrapassava os R\$ 12 milhões (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015). Como nenhum dos grandes loteamentos em Altamira trabalha com financiamento bancário, acredita-se que essa movimentação financeira se refere: a) ao financiamento para aquisição de imóveis em áreas já consolidadas na cidade; e b) à intensa atividade de revenda de lotes urbanos nas áreas produzidas pelas incorporadoras, consolidando o papel do consumidor 2 no circuito imobiliário atual. Nesse contexto, vale ressaltar as considerações de Melazzo (2016, p. 94) a respeito do mercado imobiliário em cidades médias, destacando “o crucial papel dos circuitos financeiros e do crédito para alavancar a ação de agentes que tomam a terra urbana e os bens imobiliários como ativos de valor”.

Na nova lógica imobiliária que se estabeleceu na cidade de Altamira, caracterizada pela situação 2, não se pode deixar de considerar as diferentes estratégias utilizadas pelos agentes (antigos e novos) na extração da renda da terra. Neste caso, acredita-se que o consumidor que se encontra na ponta do processo (o consumidor 2), que adquire o terreno para fins de uso (pelo menos por um maior período), é o que paga por todas as frações de renda, juros e lucros incluídos nesse circuito. Para aqueles que não dispõem de recursos suficientes para dar conta do elevado custo desses novos espaços residenciais, restam

outras condições (algumas nem tão favoráveis) no contexto da cidade, como a ocupação de áreas precárias ou irregulares, assim como a possibilidade de usufruir das habitações de interesses social.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em Altamira-PA, o fenômeno das empresas incorporadoras é uma novidade que adveio com o empreendimento hidrelétrico e transformou a cidade em um verdadeiro espaço de negócios. Com 1.296 hectares ofertados, que correspondem a quase 60% da malha urbana medida em 2010, esses empreendimentos foram determinantes na expansão territorial urbana da cidade de Altamira, que atinge o seu maior crescimento entre 2010 e 2015.

Pela análise empreendida, percebeu-se uma alteração na lógica imobiliária, antes baseada nas iniciativas dos proprietários fundiários em parcelar as suas glebas rurais e alterar o uso do solo. Com a entrada massiva e simultânea das empresas incorporadoras, o papel dos proprietários foi minimizado em função de outras frações de capital como instituições financeiras e construtoras, alterando as características do circuito imobiliário em questão.

A estratégia das empresas do setor, em função das perspectivas de redução da atividade imobiliária com o declínio das obras de Belo Monte, havia de ser rápida e rentável, sob pena de perder a “janela aberta” pelo grande empreendimento. Por essa razão, houve apenas a oferta de terrenos urbanos em loteamentos abertos, sem construção de residências e sem intermediação bancária. A ideia seria que os consumidores concebessem esses terrenos a partir de seu valor de troca, como um ativo de valor medido através de renda virtual (valorização futura) sobre a renda real (valorização atual), conforme aponta Abramo (1989).

Nessa lógica, a participação do setor bancário ocorre mediante uma transação secundária entre o consumidor inicial do lote urbano (Consumidor 1) e aquele que se encontra na ponta do processo (Consumidor 2). Pela abertura desse amplo espaço de negócios, instituições como a Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil atingiram elevados valores em termos de financiamento imobiliário.

Enquanto a cidade ainda convive com déficit habitacional, prevalecem as estratégias de valorização de lotes urbanos em áreas periféricas que, aos milhares, são comercializados pelas empresas incorporadoras. Esse modelo de negócios amplia a geração de lucros a partir de uma exploração em várias frentes: da renda da terra (obtendo as localizações mais

|José Queiroz de Miranda Neto|

favoráveis), do trabalhador da construção civil (responsável por construir as infraestruturas necessárias) e, ao final, a partir da comercialização (pela contratação de crédito a juros). A esse respeito, como afirmou Smolka (1987, p. 77), o capital incorporador “assume considerável, para não dizer decisiva, importância sobre o restante do mercado imobiliário urbano, na medida em que afeta de modo significativo o padrão de uso do solo”.

De um modo geral, é possível afirmar que a entrada de empresas incorporadoras em Altamira não contribuiu para tornar a cidade mais justa no que se refere às possibilidades de aquisição de imóveis na cidade. Ao contrário, serviu para expandir os negócios imobiliários do tipo capitalista e, com isso, ampliar ainda mais a escassez de moradias e o endividamento da população. Para além disso, a cidade também não se tornou melhor habitável em função das longas distâncias em que se localizam a maior parte desses novos loteamentos. Ademais, essas discontinuidades dos espaços residenciais não são acompanhadas de uma tendência de criação de outros núcleos comerciais, espaços de lazer e escolas, tornando a cidade bastante rarefeita.

Por essa abordagem, percebe-se a cidade de Altamira se submeteu a uma lógica perversa do sistema imobiliário capitaneada por empresas incorporadoras, que se valeram de uma “janela imobiliária” para instruir um verdadeiro sistema predatório de exploração da renda do solo. Em pouco tempo, transformaram a cidade de Altamira em um espaço de interesses econômicos para aqueles que desejam utilizar o solo urbano como mercadoria.

REFERÊNCIAS

ABRAMO, Pedro. A dinâmica imobiliária. Elementos para o entendimento da espacialidade urbana. In: **Cadernos IPPUR/UFRJ**, ano 3, n. esp., dez. 1989.

_____. **Mercados imobiliários urbanos**. Palestra no Evento SMH – IAB, em 16 de junho de 2011.

BECKER, B. K. **A urbe amazônida**. Rio de Janeiro: Editora Garamond, 2013.

COSTA, É. F. N. **Periferização, dispersão e fragmentação urbana em cidades intermediárias da Amazônia: o caso de Altamira-PA**. 2013. 159 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento e Meio Ambiente Urbano) – Universidade da Amazônia, Belém, 2013.

CCBM - CONSÓRCIO CONSTRUTOR BELO MONTE. **Lista de admissões em relação alfabética**. Altamira: CCBM, 2014. (Planilha: Excel).

ELETROBRÁS. Estudo de Impacto Ambiental – EIA. **Relatório de impacto ambiental da Usina Hidrelétrica de Belo Monte – RIMA**. Brasília: Belo Monte, 2009.

HARVEY, David. **A justiça social e a cidade**. São Paulo: HUCITEC, 1980.

MIRANDA NETO, J. Q. de. **Os nexos de re-estruturação da cidade e da rede urbana**. O papel da Usina Belo Monte nas transformações espaciais de Altamira-PA e em sua região de influência. 2016. 370 f. Tese (Doutorado em Geografia), Faculdade de Ciência e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Presidente Prudente, 2016.

PORTAL G1. **Obra de hidrelétrica faz triplicar preço de aluguel na região de Belo Monte**. 2011. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia>>. Acesso em: 10 jun. 2021.

SOUZA, M. V. de. **O projeto ALPA e a produção do espaço urbano em Marabá(PA): a cidade-mercadoria e as desigualdades socioespaciais**. 2015. Tese (Doutorado em Geografia) – Instituto de Geografia, Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2015.

SOUZA, M. L. de. **ABC do desenvolvimento urbano**. 2. ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2005.

SMOLKA, M. O. O capital incorporador e seus movimentos de valorização. **Cadernos IPPUR/UFRJ**, Rio de Janeiro, ano 2, n. 1, p. 41-78, 1987.

TOPALOV, Christian. Análise do ciclo de reprodução do capital investido na produção da indústria da construção civil. In: FORTI, Reginaldo (Org.). **Marxismo e urbanismo capitalista: textos críticos**. São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas, 1979.

Como citar:

ABNT

MIRANDA NETO, J. Q. Grandes Projetos e a “Janela Imobiliária”: a estratégia espacial das incorporadoras em Altamira-PA durante a construção da UHE Belo Monte. **InterEspaço: Revista de Geografia e Interdisciplinaridade**, v. 9, n. esp., e2023.10, 2023. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.18764/2446-6549.e2023.10>>. Acesso em: 18 jan. 2023.

APA

Miranda Neto, J. Q. Grandes Projetos e a “Janela Imobiliária”: a estratégia espacial das incorporadoras em Altamira-PA durante a construção da UHE Belo Monte. *InterEspaço: Revista de Geografia e Interdisciplinaridade*, v. 9, n. esp., e2023.10, 2023. Recuperado em 18 janeiro, 2023, de <http://dx.doi.org/10.18764/2446-6549.e2023.10>



This is an open access article under the CC BY Creative Commons 4.0 license.

Copyright © 2023, Universidade Federal do Maranhão.

