

**ENAN
PUR** 2023
Belém 22 a 26 de maio



ASCENÇÃO E CRISE DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA NA REGIÃO METROPOLITANA DE BELÉM: O Revés do Capital¹

Noêmia de Sousa Jacob

Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento e Meio Ambiente Urbano da Universidade da Amazônia (PPDMU-UNAMA)

Helena Lucia Zaguri Tourinho

Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento e Meio Ambiente Urbano da Universidade da Amazônia (PPDMU-UNAMA)

Sessão Temática 05: Direito à cidade e habitação no Brasil.

Resumo: O artigo analisa as estratégias de lucro e acumulação de capital por meio da produção imobiliária na Região Metropolitana de Belém (RMB) nos últimos 40 anos. Para isso, baseado em levantamentos bibliográficos, em dados secundários e entrevistas com incorporadores e gestores da política habitacional no Estado do Pará, traça um paralelo temporal entre os modelos adotados na RMB e no Brasil e analisa a importância do crédito para a produção e aquisição da habitação e a mudança de funding no mercado imobiliário. Mostra a intensificação da financeirização e as estratégias adotadas pelas grandes incorporadoras nacionais no circuito imobiliário da RMB, apontando seus equívocos e consequências para estruturação intraurbana e para o mercado imobiliário metropolitano.

Palavras – Chave: Financeirização; Crédito imobiliário; Lucro; Acumulação de Capital

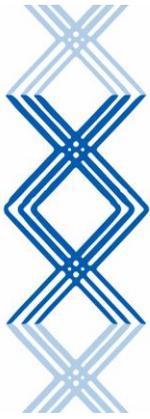
Rise and crisis of real estate production in Metropolitan Region of Belém: The Reverse of Capital

Abstract. *The article analyzes the strategies of profit and capital accumulation through real estate production in the Metropolitan Region of Belém (RMB) in the last 40 years. For this, based on bibliographic surveys, secondary data and interviews with developers and housing policy managers in the State of Pará, it draws a temporal parallel between the models adopted in the RMB and in Brazil and analyzes the importance of credit for the production and acquisition of housing and the change in funding in the real estate market. It shows the intensification of financialization and the strategies adopted by large national developers in the RMB real estate circuit, pointing out their mistakes and consequences for intra-urban structuring and for the metropolitan real estate market.*

Keywords: Financialization; Mortgage credit; Profit; Capital Accumulation.

Auge y Crisis de la Producción Inmobiliaria en la Región Metropolitana de

¹ “O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – PROSUP PROCESSO Nº 88882-507993/2020-01”.



**ENAN
PUR** 2023

Belém 22 a 26 de maio



Belém: El revés del Capital

Resumen. El artículo analiza las estrategias de acumulación de ganancias y capital a través de la producción inmobiliaria en la Región Metropolitana de Belém (RMB) en los últimos 40 años. Para ello, a partir de levantamientos bibliográficos, datos secundarios y entrevistas con promotores y gestores de políticas de vivienda en el Estado de Pará, traza un paralelo temporal entre los modelos adoptados en la RMB y en Brasil y analiza la importancia del crédito para la producción y adquisición de vivienda y el cambio de financiación en el mercado inmobiliario. Muestra la intensificación de la financiarización y las estrategias adoptadas por los grandes desarrolladores nacionales en el circuito inmobiliario del RMB, señalando sus errores y consecuencias para la estructuración intraurbana y para el mercado inmobiliario metropolitano..

Palabras clave: Financiarización; Crédito inmobiliario; Lucro; Acumulación de capital

1 Introdução

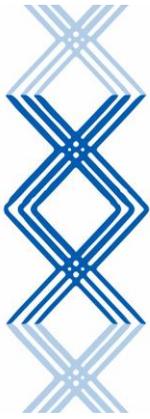
Cada vez mais a busca pela acumulação ampliada de capital e obtenção de lucros se estendem para todas as atividades da sociedade. No mercado imobiliário, desde muito tempo, a casa é vista como mercadoria e a provisão de habitação popular é associada à ideologia da casa própria.

No capitalismo, a habitação é uma mercadoria especial, pois, em relação a outras mercadorias, o produto imobiliário apresenta: alta dependência do fator terra; elevado custo de produção; amplo tempo de consumo e, portanto, de depreciação e requer extenso período de giro do capital à sua produção (LACERDA; TOURINHO, 2022).

Para Villaça (1986), a vinculação territorial limita a reprodução em larga escala (produção centralizada e depois distribuída) e promove a “amarração espacial” da mercadoria habitação, colocando dificuldades para a sua produção, circulação e consumo. Outro obstáculo é representado pela propriedade privada da terra, que onera o custo da habitação e colabora para o agravamento da segregação socioespacial, sobretudo, da população de baixa renda. Ademais, como aponta Villaça:

Mesmo nos países mais adiantados (e comparativamente a outros setores da produção nesses países), a natureza do produto habitação e a tecnologia desenvolvida para produzi-lo levam a uma duração excepcionalmente longa do período de rotação do capital. Esse período, expresso pela conhecida fórmula Dinheiro-Mercadoria-Dinheiro (D-M-D'), é dado pelo lapso de tempo que separa o investimento de um capital-dinheiro em meios de produção (através da indústria da construção civil) do consumo da mercadoria produzida com esse capital-dinheiro. Esse período envolve tanto o tempo gasto na construção da casa como o tempo gasto no seu total consumo. (VILLAÇA, 1986, p. 07)

A redução de tempo de ciclo de construção se tornou, portanto, ponto crucial para a acumulação capitalista no setor imobiliário, o que estimula a busca por intensificação de tecnologia, especialização de mão de obra, inovações de processo construtivo, terceirização de mão de obra para



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



atividades específicas e controle rigoroso de custos. Mas, isso não é suficiente. O desenvolvimento do mercado imobiliário - notadamente em países em que grande parte da população é composta por camadas pobres, ou seja, por uma demanda não solvável -, sempre esteve associado à disponibilidade de crédito, seja para a aquisição do imóvel ou para financiar a sua produção (LACERDA; TOURINHO, 2022).

Essas características descortinam a “romantização” que permeia alguns discursos da questão habitacional que enfatizam o entendimento da habitação não como um bem (casa própria), mas como “moradia”, ou seja, “a realização de uma função humana o ato de morar” (SCHWEIZER; JUNIOR, 1997, p. 54). Tal definição, por estar imbricada a outros conceitos, como o modo de vida dos usuários, segurança da família, qualidade de vida etc., tende a obliterar o caráter de mercadoria que faz submergir o conceito de direito social.

No Brasil, a produção imobiliária destinada à habitação, sobretudo, aquela voltada às camadas de rendas médias e baixas da população, sempre foi ancorada na oferta de crédito e/ou subsídios de estímulo ao capital imobiliário. A partir dos anos 1990, após ciclos de ascensão e retração, um conjunto de incorporadoras imobiliárias nacionais de grande porte fecharam as portas e abandonaram o mercado da RMB.

O presente artigo tem como objetivo analisar a estratégia de lucro e acumulação de capitais utilizada pelas incorporadoras no mercado imobiliário ao longo dos últimos 40 anos, fazendo um recorte para o que ocorreu na Região Metropolitana de Belém, com a chegada das grandes incorporadoras nacionais. Para isso, além de levantamentos bibliográficos, de dados secundários e de entrevistas junto a incorporadores e gestores da política habitacional no Estado do Pará, serão analisados os relatórios de resultados dos anos 2008 a 2016 de 7 incorporadoras (posto que os relatórios GAFISA apresentavam também dados de Alphaville e Tenda e Cyrela os da Living) que atuaram no mercado paraense, sistematizando suas informações sobre: estratégias, lançamentos, *landbank*, Valor Geral de Vendas (VGV), vendas e distratos, Índice de Velocidade de Vendas (IVV), Velocidade Sobre Estoque (VSO), *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization* (EBTIDA)ⁱ e lucro líquido.

Tais informações permitiram entender a estratégia de entrada e saída dessas empresas do mercado paraense. Para o entendimento da evolução e do comportamento do mercado, sobretudo a partir dos anos 1990, foram analisados, ainda, dados obtidos junto à Caixa Econômica Federal (CEF) e nos sítios da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC), da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), da Associação Brasileira



**ENAN
PUR** 2023

Belém 22 a 26 de maio



das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP) e do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS).

O trabalho está organizando em três seções, além desta introdução e das considerações finais. A primeira foca-se no mercado imobiliário brasileiro, a importância do crédito e suas consequências para a habitação de interesse social (HIS). A segunda analisa o mercado imobiliário no Pará, na década de 90, situando a crise no setor e as estratégias de sobrevivência adotadas pelos segmentos do capital imobiliário face à ausência de oferta de crédito no Estado.

A terceira e última seção trata da relação entre a financeirização e a produção imobiliária na Região Metropolitana de Belém, indicando as estratégias adotadas para o ingresso do grande capital imobiliário na RMB e as dificuldades enfrentadas que culminaram na saída de grandes capitais a partir de 2008. Por fim, aponta algumas consequências desse processo para a estruturação do espaço intraurbano belenense.

2 Crédito e ciclos de produção imobiliária no Brasil

No Brasil, a questão habitacional para as famílias com renda de até 3 salários mínimos sempre foi considerada uma dívida social, dado que estas famílias não possuem capacidade de poupança, estando totalmente dependentes de subsídios para acessar a habitação, já que encontram dificuldades na obtenção de crédito por não apresentarem capacidade de pagamento, segundo a avaliação de crédito bancário.

A despeito do volume de recursos e subsídios públicos aplicados, historicamente, o país não foi feliz no que se refere ao equacionamento do problema de déficit habitacional da população de baixa renda. Desde a primeira Política Nacional de Habitação, instituída em maio de 1946, pelo Decreto-Lei N.º 9.218, quando foi criada a Fundação da Casa Popular (FCP), com a finalidade de proporcionar a aquisição ou construção de moradia própria até a criação do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e do Banco Nacional da Habitação (BNH), em agosto de 1964 (Lei n. 4.380), o modelo brasileiro foi pautado na difusão da propriedade privada como mecanismo de acesso à habitação. A aquisição, ainda que com subsídio governamental, de um bem que a população de baixa renda, via de regra, não tinha como pagar, já expunha, desde então, as desigualdades existentes no acesso ao crédito e ao mercado formal de habitação.

O SFH e o BNH, com recursos procedentes do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e do Sistema Brasileiro de Poupanças e Empréstimos (SBPE)ⁱⁱ, movimentaram a construção civil no Brasil. Entre 1964 e 1985 foram construídas mais de 4 milhões de moradias financiadas pelo SFH,



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



e dessas, 1,5 milhão foram destinadas às famílias de baixa renda (SOUZA, 2009, p. 122).

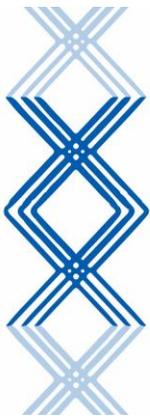
Na década de 90, o mercado começou seu movimento de retração, alcançando patamares médios de 100 mil unidades financiadas ao ano, entrando em seu pior momento. Os dados relativos ao biênio 1990/91 são artificiais, pois não representam o comportamento real do mercado, mas foi fruto de uma ação política de utilização dos recursos do FGTS acima do montante disponível e, portanto, sem que esses valores pudessem ser de fato repassado às empresas. O volume de operações contratadas nesses dois anos foi impulsionado pelo FGTS e pelo Programa de Ação Imediata em Habitação (PAIH), que tinha como meta a construção, em caráter emergencial, de aproximadamente 245 mil unidades habitacionais em 180 dias, prazo que, obviamente, não foi alcançado. Naquele período foram contratadas: 165,6 mil unidades, em 1990; e 359,7 mil, em 1991.

O PAIH não respeitou as diretrizes orçamentarias do FGTS em relação a distribuição por Estados e liberou créditos do FGTS em volumes superiores ao orçamento e sem avaliação de risco das empresas, comprometendo o orçamento do FGTS dos anos seguintes, impedindo novas contratações, provocando uma grande inadimplência no setor imobiliário, obras paralisadas e quase uma década sem volume de crédito para habitação, o que revelou a pouca importância que o tema tinha na agenda de Governo. Esse movimento trouxe novamente à tona a falência do modelo do SFH e a necessidade de mudanças. Como lembra Cláudio Santos:

Talvez a principal (dadas as suas implicações políticas) entre as vulnerabilidades do SFH fosse o fato de que flutuações macroeconômicas que implicassem quedas nos salários reais necessariamente diminuiriam a capacidade de pagamento dos mutuários, aumentando a inadimplência e comprometendo o equilíbrio atuarial do sistema. (SANTOS, 1999, p. 13)

Qualquer modelo de financiamento de longo prazo vinculado a fontes oriundas da poupança do trabalhador do mercado formal (FGTS) e da capacidade de poupança privada (SBPE), portanto, está sujeito às oscilações da política econômica, sobretudo ao emprego formal, à renda média e à taxa de juros. Vale ressaltar, que o retorno do crédito depende da manutenção da capacidade de pagamento do comprador, que é bastante afetada pela inflação, emprego e renda, questões que impactam substancialmente o modelo criado, por melhor que ele seja.

Assim, o modelo de provisão habitacional brasileiro, de certa forma, sempre excluiu a população de baixa renda, baseando-se em financiamento fundado no pressuposto falso de que esse segmento possuía “capacidade de pagamento” da mercadoria imobiliária. No desenho do crédito habitacional de



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio

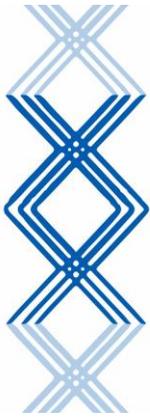


longo prazo (mais de 20 anos) adotado no país, a prestação não poderia comprometer mais de 30% da renda familiar bruta e a família deveria dispor de poupança própria para efetivar o pagamento do registro e da transferência do imóvel, que representa um percentual do valor total do bem, que em algumas cidades é acrescido pelo pagamento do laudêmio. Esse modelo, entretanto, acabou beneficiando a classe média, como mostram vários estudos sobre a destinação dos subsídios contidos nos financiamentos habitacionais do FGTS.

O volume de unidades habitacionais produzidas para a faixa de renda mais baixa sempre foi inferior ao déficit e à demanda adicional por novas habitações decorrentes do crescimento do número de famílias e da mobilidade entre classes sociais (faixas de renda) nesse segmento.

A inflação galopante no início dos anos 90 impedia qualquer projeto de longo prazo, consumia a poupança das famílias e destruía o poder de compra, tornando impossível para a população de baixa renda pleitear financiamento habitacional no mercado. Para eles, que precisavam da habitação, mas não tinham renda suficiente para a obtenção de crédito, restou ficar sob a “tutela” do Estado, dependente da execução de conjuntos habitacionais produzidos pelos BNH e Companhias de Habitação Estaduais (COHABs), cuja busca pela redução nos custos da terra e de construção da moradia, na maioria dos casos, significou a implantação de novos assentamentos nas periferias urbanas, à margem da cidade existente ou distantes dos locais de emprego, onde os serviços urbanos ainda não estavam disponíveis em sua totalidade.

A Figura 1 abaixo apresenta dados de financiamento de unidades habitacionais no Brasil no período 1970-2021 pelo SBPE/FGTS/FAR. A análise mostra que a dinâmica do mercado imobiliário no país é cíclica, momentos de expansão, abundância de crédito e excesso de ofertas são precedidos e sucedidos por crises que provocam recessão, alta inadimplência e consequente retração do crédito, ampliação de estoque de imóveis desocupados, desemprego e estoques de obras inacabadas e paralisadas, até que um novo ciclo de recuperação recomeça e os saltos de investimentos ainda maiores se verifiquem.



**ENAN
PUR 2023**
Belém 22 a 26 de maio

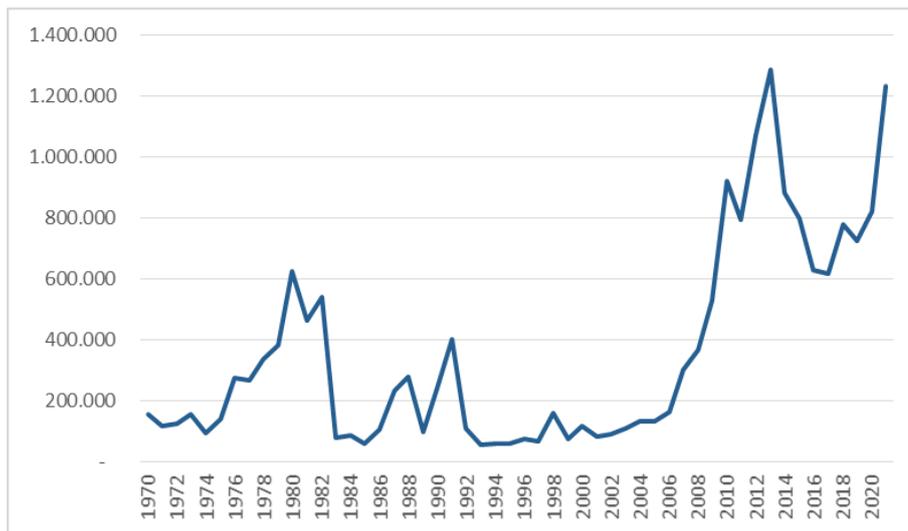


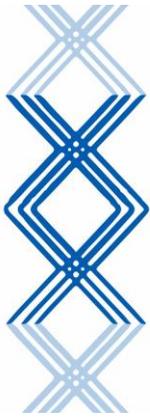
Figura 1. Brasil - Unidades habitacionais financiadas pelo SBPE/FGTS/FAR, 1970-2021. (Fontes: ROYER, 2009, p. 64 e 67, para o período 1970-1994; FGTS e ABECIP 1995-2000 e CBIC Dados e SIGHAB MDR 2001-2020. Elaboração: As autoras).

Tal processo de expansão e retração no setor imobiliário é inerente à própria dinâmica da acumulação capitalista. Conforme Harvey, nesse modo de produção:

Em geral, as crises periódicas devem ter o efeito de expandir a capacidade produtiva e de renovar as condições de acumulação adicional. Podemos conceber cada crise como uma mudança do processo de acumulação para um nível novo e superior. Provavelmente esse novo nível apresentará certas características. (HARVEY, 2005, p. 47)

De fato, a história do setor imobiliário brasileiro nos mostra que, a cada crise, o setor se repensa, reduz custos, introduz tecnologia, aumenta a produtividade, inova no lançamento de produtos e “renasce” ainda mais forte e buscando mais lucratividade.

Também é relevante observar que o fato de o Estado não ter agilidade para responder às demandas habitacionais não foi impeditivo para o crescimento das cidades. No caso da população de baixa renda, representou a criação de um mercado informal, de compra e venda de imóveis sem registro, posto que as construções se deram por meio de “ocupação ilegal” de terrenos



**ENAN
PUR 2023**

Belém 22 a 26 de maio



ociosos, de conjuntos inacabados sem *habite-se* e de áreas ambientalmente impróprias, como encostas ou margens de leitos de rios, sujeitas a desmoronamentos e alagamentos e, muitas vezes, insalubres. Tais inadequações, fundiárias e de infraestruturas, representavam, em 2019, segundo os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PnadC) analisados pela Fundação João Pinheiro (FJP), 5,69% e 22,82%, respectivamente, do total de domicílios particulares, permanentes e urbanos no país.

Desde a crise da década de 1990, evidenciou-se que, falar de mercado imobiliário e habitação popular é, também, falar em circuito do capitalⁱⁱⁱ. Nesse setor, como em qualquer operação de crédito, de um lado, são captados recursos de investidores (poupança/fundos) e, do outro, empresta-se a juros para que se possa remunerar aqueles investidores e ainda gerar lucro para a instituição financeira e/ou incorporadora. O contato com essa realidade, em razão dos processos de retomada de imóveis, por conta da inadimplência e do processo de autofinanciamento encerrou de vez a fantasia de que a habitação, inclusive a habitação social, não se constituía mercadoria, cuja produção e circulação estariam inseridas em circuitos da reprodução ampliada do capital.

3 Crise e produção imobiliária no Pará nos anos 1990

No contexto de crise orçamentária do FGTS dos anos 1990, algumas alternativas foram buscadas pelas construtoras e incorporadoras para continuarem em operação. No Pará, as construtoras procuraram outras fontes de recursos para manterem o ritmo das construções. A Caixa Econômica lançou, então, um produto destinado a dar capital de giro às construtoras, porém a juros comerciais. Assim, elas antecipariam as parcelas de crédito que teriam direito até que a situação orçamentária do FGTS se equilibrasse.

No entanto, a demora na implementação da solução levou as construtoras a um alto grau de endividamento e paralisação de seus empreendimentos. Dessa forma, o que havia iniciado como promessa de crescimento, resultou na inadimplência e no “desaparecimento” de diversas empresas que atuavam fortemente no mercado paraense na década de 90, muitas delas sem experiência no segmento econômico e que foram atraídas para o PAIH em razão da promessa de disponibilidade de recursos. Dentre os casos, cita-se: a SOERGA, JCruz, MP Engenharia, ENDECO Engenharia Ltda, Orlando Maués Engenharia, MV Construtora, Polo Engenharia, ENGECA e outras.

Vale ressaltar que o Pará foi um dos Estados da Federação mais afetados com essa situação. As construtoras abandonavam os empreendimentos, ingressavam com ações contra a Caixa Econômica, em



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



resposta às ações de execução de dívida, e deixavam de efetuar os pagamentos das parcelas dos empréstimos. Houve, ainda, situações de venda direta de imóveis hipotecados à Caixa, gerando para o mercado do crédito imobiliário no Pará o chamado risco jurídico, impactando na concessão de novos créditos tanto à pessoa física, quanto à pessoa jurídica.

Outro aspecto que contribuía para o agravamento do risco de ofertar crédito no Pará, no mesmo período, foi o grande número de ocupações ilegais e a dificuldade jurídica de promover as desocupações de lotes e imóveis urbanos. Diferentemente do primeiro movimento de crescimento das ocupações, que se deu de forma individual e não organizada, nesse novo momento os processos foram operados de forma organizada e coletiva, inicialmente, às proximidades dos conjuntos habitacionais que surgiam ao longo da Rodovia Augusto Montenegro e da BR 316 em Ananindeua. Sobre o assunto:

A partir da metade da década de 1980, acelerou-se o movimento das ocupações coletivas, dirigindo-se em dois eixos básicos: via BR-316 e Rodovia Augusto Montenegro. As famílias expulsas das baixadas urbanizadas de Belém e os imigrantes de outros municípios e estados passaram a ocupar áreas de terras ociosas na 2ª Léguas Patrimonial da RMB. Intensificaram-se as ocupações de terras, e o poder público não removeu a população, nem investiu em desapropriações, o que resultou no agravamento das questões socioambientais. (PINHEIRO *et al.*, 2007, p. 172)

Segundo esses pesquisadores grande parte dos conjuntos habitacionais construídos pelo PAIH na Região Metropolitana de Belém (RMB) foram ocupados, totalizando 4.213 unidades habitacionais, o que representava 80% das unidades construídas ou em construção. Merece destaque o fato de que os conjuntos habitacionais ocupados se encontravam em diferentes estágios de construção, estando uns em fase final de acabamento, outros faltando urbanização e alguns em estágios iniciais, sem qualquer condição de habitabilidade. As unidades que estavam inacabadas foram finalizadas pelos próprios ocupantes, em geral, de modo precário, o que impactou, também, a adimplência daquelas unidades que foram comercializadas.

O movimento de ocupação coletiva trouxe à tona o problema habitacional na Região Metropolitana, deixando evidente que as ações, até então, empreendidas pelo poder público eram insuficientes e dissonantes com as necessidades da população de baixa renda. Ademais, na visão dos agentes financeiros, essa dinâmica afetou o sistema de crédito, impedindo a aprovação de novos empreendimentos na RMB, situação só superada no final da década de 90 e início do ano 2000.

A ausência de recursos para financiamento de habitação na década de 90 fez, também, com que as incorporadoras que atuavam nos segmentos de



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



renda média e alta assumissem a intermediação financeira. Na prática, criou-se um modelo de autofinanciamento, em que os imóveis eram “vendidos” na planta, com poucas exigências de avaliação de risco, transferindo para os compradores os perigos do negócio, já que o empreendimento era viabilizado a partir de valores por eles pagos como “sinal”, parcelas intervalares, chaves e prestações mensais. Assim, os próprios compradores antecipavam o capital necessário à incorporadora para produzir seu imóvel. Esse modelo mostrou-se forte durante toda a década de 90, quando os recursos de financiamento eram escassos e as exigências de aprovação de empreendimento e crédito muito rigorosas.

Ressalta-se, entretanto, que o referido modelo atendia apenas as classes média e média-alta, que possuíam poder de poupança e recursos disponíveis para esse investimento. Para além disso, era um sinal claro de que as incorporadoras paraenses não colocariam em risco o seu capital e, em consequência, o risco do negócio deveria assumido pelos próprios compradores.

Esse movimento de soluções da própria população evidencia que a ausência do poder público em seu papel de mediação e de provimento não tem o poder de dar uma “pausa” ao crescimento das cidades ou às necessidades advindas da sociedade. A experiência da Região Metropolitana de Belém e o novo modelo de ocupação coletiva, antes de expressarem uma posição política contra a ausência de políticas públicas de habitação, demonstram um novo padrão que começava a se estabelecer na cidade de relações sociais e de poder. Assim:

A cidade é algo mais do que um amontoado de homens individuais e de conveniências sociais, ruas, edifícios, luz elétrica, linhas de bonde, telefones etc.; algo mais também do que uma mera constelação de instituições e dispositivos administrativos — tribunais, hospitais, escolas, polícia e funcionários civis de vários tipos. Antes, a cidade é um estado de espírito, um corpo de costumes e tradições e dos sentimentos e atitudes organizados, inerentes a esses costumes e transmitidos por essa tradição. Em outras palavras, a cidade não é meramente um mecanismo físico e uma construção artificial. Está envolvida nos processos vitais das pessoas que a compõem; é um produto da natureza, e particularmente da natureza humana. (PARK, 1979, p. 26)

Para a discussão sobre o urbano e o papel das cidades, Brenner (2014, p. 08 *apud* HARDT; NEGRI, 2009, p. 250) explica que: “[...] a cidade representa agora o “espaço do comum” e, por conseguinte, a base territorial para a ação coletiva sob as condições do capitalismo globalizador”. A cidade é assim produzida pelos mais variados agentes sociais, como fruto de diversas relações e conflitos de classes.



**ENAN
PUR 2023**
Belém 22 a 26 de maio



O urbano é então uma “abstração concreta”, na qual as relações socioespaciais contraditórias do capitalismo (mercantilização, circulação e acumulação de capital e formas conexas de regulação/ impugnação política) são territorializadas (incorporadas em contextos concretos e, por fim, fragmentadas) e ao mesmo tempo se generalizam (estendidas ao longo de cada lugar, território e escala e, então, universalizadas) pensar a estrutura urbana no âmbito de um pensamento urbano crítico requer estar ciente de que a cidade é produzida por agentes sociais e sujeitos coletivos. (BRENNER, 2014, p. 12)

As necessidades das distintas classes e segmentos sociais estão postas, latentes. Dessa forma, se não encontram respostas nas políticas públicas ou não conseguem transformar o que consideram como problema em uma agenda de governo, os diversos e contraditórios segmentos da sociedade respondem usando seus meios, lógicas, criatividade e capacidades de organização.

4 Financeirização e estratégias do capital imobiliário nos anos 2000

Os principais estudos sobre financeirização da habitação no Brasil atribuem à criação do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), através da Lei N.º 9.514, de 20 de novembro de 1997, o marco de início desse processo no Brasil, posto que introduziu mecanismos mais sofisticados para o financiamento da habitação, como: crédito nas condições de mercado sem subsídio, incentivo ou interferência governamental; fontes de recursos captados no mercado de investidores; criação dos Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), das Cédulas de Crédito Imobiliário (CCI) e das Letras de Crédito Imobiliário (LCI); possibilidade de securitização do crédito e garantia baseada na alienação fiduciária e não na hipoteca - que concede ao credor a posse do imóvel até a quitação final dos débitos por parte do mutuário e torna a retomada do imóvel, em caso de inadimplência, mais rápida.

Com esse novo modelo, o crédito imobiliário se consolidou, indubitavelmente, como “capital”. A finalidade do crédito imobiliário se distancia da universalização da habitação, assim:

As novas arquiteturas de financiamento da habitação não se firmam, definitivamente, como sistemas de promoção de direitos sociais. Muito pelo contrário: reduzem o direito à moradia ao acesso privado a uma mercadoria livremente negociada no mercado. Nesse sentido, expressam claramente aquela tendência à mercadificação, típica do regime de acumulação dos últimos trinta anos, e elegem o mercado como o grande protagonista na promoção das políticas do setor. [...] O cidadão beneficiário de um direito transforma-se em cliente do sistema bancário, incluído ou excluído das modalidades de financiamento. O risco do financiamento, as garantias pessoais e reais oferecidas e o nome limpo na praça viram um problema de quem demanda a mercadoria. (ROYER, 2009, p. 27)



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio

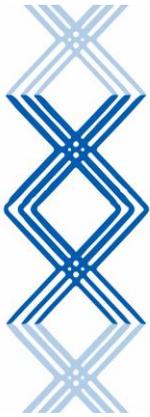


A questão posta, no entanto, é que aqueles elementos sempre estiveram presentes no mercado imobiliário e de crédito, mas eram, de certa forma, “mascarados” no SFH, que detinha uma política de subsídio e participação do Estado. O crédito sempre excluiu aqueles cujo risco, cadastro e capacidade de pagamento fossem insuficientes à obtenção de financiamento e os volumes destinados ao crédito nunca foram significativos. Isso explica, por exemplo, os momentos de financiamento no mercado mobiliário, levando a compreender que o SFI apenas escancarou um problema já se agravava desde a década de 1990.

Nos anos 2000, o ambiente macroeconômico foi de estabilidade com pequenos momentos de tensão e solavancos. A taxa de desemprego caiu de 12,3%, em 2003, para 7,9%, em 2008; o salário mínimo, sob uma política de crescimento real, subiu de R\$ 200,00 para R\$ 415,00 no mesmo período, de acordo com o Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA, 2011). De 2004 a 2010, cerca de 26 milhões de brasileiros saíram da extrema pobreza, a taxa básica de juros caiu de 26,5% a.a., em fevereiro de 2003, para 11,25% a.a. em janeiro 2008, já a inflação foi reduzida de 12,53% a.a., em 2002, para 5,90% a.a. em 2008.

A melhoria nos indicadores econômicos transformou em “consumidores” uma parcela da classe média baixa, que antes estava à margem do mercado imobiliário. Tal estabilidade, conjugada às mudanças institucionais promovidas no Brasil - como a instituição do Estatuto das Cidades, a criação do Ministério das Cidades e do Sistema Nacional de Habitação (SNH) e as alterações nos programas habitacionais – resultaram, em 2004, no crescimento de 10,7% no valor agregado da construção civil.

O mercado, entretanto, continuou a apresentar bom desempenho. Nos anos 2007 e 2008, as taxas de crescimento do PIB da construção civil totalizaram 9,2% e 4,9%, respectivamente; e, de 2009 a 2013, durante as primeiras fases do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), a construção civil cresceu em média 7,2% a.a., com taxas superiores quando comparadas ao crescimento médio do PIB brasileiro de 3,3% a.a. Entre 2014 e 2018, o mercado imobiliário deixa de crescer e volta a entrar em crise, conforme se visualiza na Figura 2 abaixo.



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio

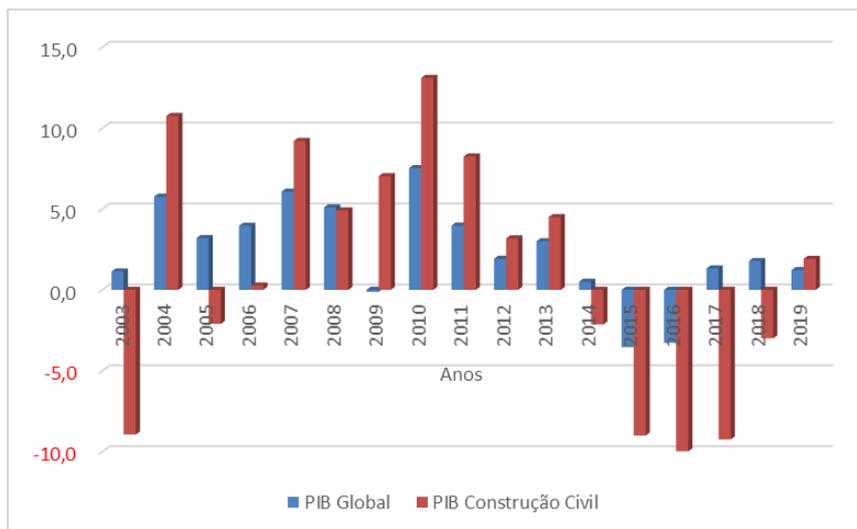
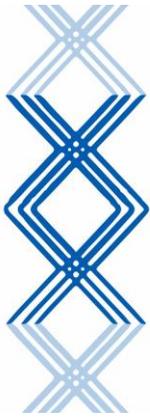


Figura 2. Brasil – Evolução do PIB (global e da construção civil), 2003-2019. (Fonte: Banco de dados CBIC. Elaboração: As Autoras).

No Estado do Pará, o movimento foi um pouco diferente. Desde 2003, o mercado já estava aquecido e crescia a taxas superiores às esperadas para o Brasil e Região Norte (Figura 3). Esse desempenho superior à média nacional, inclusive, pode ter sido fator decisivo para que grandes empresas nacionais aqui se instalassem a partir de 2007 e projetassem lucros significativos para esse novo mercado. A crise somente chegou ao Pará em 2015, quando a crise política nacional saiu do controle e foi iniciado o processo de *impeachment* da então Presidente da República, Dilma Rousseff.



**ENAN
PUR 2023**
Belém 22 a 26 de maio

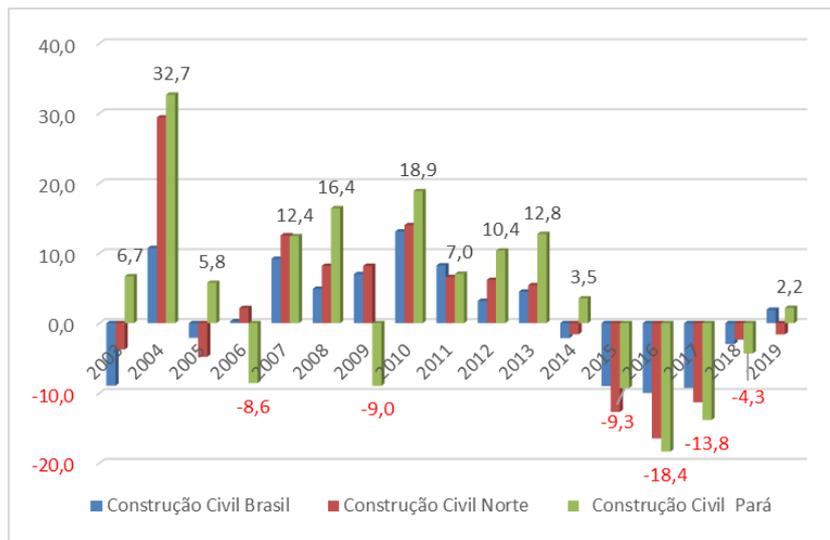


Figura 3. Brasil, Região Norte e Estado do Pará – Evolução do PIB da construção civil, 2003-2019. (Fonte: Banco de dados do CBIC. Elaboração: As Autoras).

No primeiro momento de retomada de crescimento do mercado (2000-2005), o lucro das empresas vinha, principalmente, do movimento empresarial de reestruturação pautado na redução de custos e melhoria de controles e de processos construtivos que, cada vez mais, se assemelhavam ao processo fabril. Nessa fase, grande parte das empresas do setor estabeleceram um modelo de negócio com foco no processo de produção. Ademais, à medida em que o novo segmento de demanda com poder de compra entrava no mercado, composto pelas classes média/média e média/baixa, o capital mudava também os perfis dos empreendimentos imobiliários ofertados, reduzindo a metragem interna, ampliando o número de unidades por empreendimento e buscando maior lucratividade sobre a terra nua, garantindo a ampla lucratividade, mediante a redução de custos operacionais e ganho de escala.

Nesse contexto, algumas construtoras passaram a utilizar materiais e métodos industrializados como as formas de alumínio, que permitem elevado grau de padronização e maior velocidade de construção. Projetos uniformizados, de fácil execução, com baixa metragem de área privativa e comodidades nas áreas condominiais também foram disseminados, de modo a maximizar o uso da terra e produzir mais unidades por empreendimento. A construção de mega conjuntos para o segmento econômico e a utilização do



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



conceito de *lean construction*, baseado na filosofia japonesa, também foram muito usadas pela indústria da construção civil, que procura atuar como uma linha de montagem, minimizando desperdícios, reduzindo custos e aumentando a produtividade ao controlar o uso de matéria prima, o retrabalho, a movimentação de pessoas, os processos desnecessários e outros, alcançando a redução do tempo entre lançamento e entrega, que deveria ficar em, no máximo, 20 meses.

Outro ponto de atenção foi o custo de material, chegando inclusive à importação de aço e cimento em períodos que estes insumos estavam mais caros no Brasil e o dólar encontrava-se estável. Não havia mais espaço para se pensar em incentivo ao mercado local, a indústria da construção civil tinha em mente apenas se tornar, a cada dia, mais rentável.

Essa lógica de obtenção de lucro é há muito estudada. Marx, ao discutir a acumulação capitalista no livro 1 de “O Capital”, já revelava a necessidade do barateamento de custo e da força de trabalho como fator relevante na competição capitalista. Para ele:

A luta concorrencial é travada por meio do barateamento das mercadorias. O baixo preço das mercadorias depende, caeteris paribus, da produtividade do trabalho, mas esta, por sua vez, depende da escala da produção. Os capitais maiores derrotam, portanto, os menores. (MARX, 2013, p. 702).

Essa dinâmica acelerou e mudou a paisagem urbana, iniciando pelas grandes cidades e, na sequência, nas cidades médias, que intensificaram seu processo de verticalização e utilização da terra. A cada expansão do capital imobiliário é também notório um movimento de ocupação de áreas próximas aos empreendimentos, por segmentos diversos população atraídos pelos investimentos em infraestrutura que, normalmente, são acelerados pelo poder de pressão das incorporadoras junto aos órgãos estatais. A valorização imobiliária decorrente é assim explicada por Souza:

Esse sistema de valorização progressivo do preço da terra está diretamente ligado ao fato de o espaço ser uma construção social, portanto quanto mais investimento (trabalho) é realizado nesse espaço, através de construção de infraestrutura de transporte, comunicação, saneamento e serviços, melhores são as condições para a reprodução da vida e ampliação da riqueza através da renda da terra. (SOUZA, 2016, p. 22)

Não foi raro, nesse período pós criação do SFI, a mudança da Lei de controle urbanístico, sobretudo no que se refere ao zoneamento (usos), adensamento e coeficiente de aproveitamento do solo, para atender aos interesses privados. Em Belém, a aprovação da Lei Complementar de Controle Urbanístico (LCCU), em 1999, atendeu aos interesses das incorporadoras. Foi



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



modificado o texto original, abandonando-se o Coeficiente de Aproveitamento Básico (CA) para focar no Coeficiente de Aproveitamento, o que acabou transformando limite máximo de aproveitamento em base para permitir a verticalização da cidade.

O aproveitamento do terreno, para fins de cálculo de área construída, varia de 1,4 vezes o tamanho do terreno, podendo chegar em até 3,8 vezes. Tal coeficiente de aproveitamento pode ser extrapolado até 20% em algumas zonas da cidade, desde que se efetue o pagamento da Outorga Onerosa do Direito de Construir (MOURA; VENTURA 2019), ou seja, permitindo maior aproveitamento do terreno em termos de verticalização e maiores lucros associados.

Feito o “dever de casa” institucional e interno, as empresas buscaram baratear o “custo do dinheiro”. Como qualquer indústria, a construção civil também necessita de fontes de recursos para a sua operação e para permitir grandes saltos de crescimento. As fontes tradicionais do crédito ao setor imobiliário (FGTS, SBPE) são limitadas à capacidade de pagamento e, o custo associado, ao *rating* (risco) da operação.

As novas fontes disponíveis a partir do SFI, os Fundos Imobiliários e emissão de *debentures* não eram suficientes para abarcar aquele ciclo da construção civil. Naquele momento de euforia de crescimento do mercado, entre 2004 e 2007, as grandes empresas do setor imobiliário viram a janela de oportunidade para novas fontes de recursos a um custo mais baixo que as fontes de *funding* tradicionais. Elas já teriam investido em tecnologia, revisão de processos e, principalmente, na melhoria de controle e governança e abriram seus capitais na Bolsa de Valores lançando o *Initial Public Offering* (IPO), também chamado de Oferta Pública Inicial.

Segundo Aragão (2016), entre 2004 e 2014, 23 empresas da construção civil captaram cerca de 27 bilhões de reais no mercado secundário. Das 64 IPOs realizadas em 2007, 20 foram feitas por empresas do setor construtivo. Somente em 2007 foram captados mais de 8 bilhões (FIX, 2011) o que, obviamente, ampliou o compromisso com a lucratividade das operações e, assim, as empresas precisavam dar demonstrações de potencial crescimento aos seus acionistas, colocando em prática novas estratégias de obtenção de lucros.

A captação de recursos junto aos investidores pressupunha a existência de banco de terrenos, a exploração de novos mercados e de novos segmentos e a expectativa de ampliação na geração de resultados. Para se ter ideia do que isso significou, a Cyrela Realty possuía, em 2005, banco de terrenos de 3 milhões m² no país e, em 2007, já controlava 8,8 milhões m² somando um crescimento de 193% e um potencial de geração de renda futura de R\$ 22,1



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



bilhões, sendo que 81,0% dos terrenos foram adquiridos através de sistema de permuta, sem a necessidade de desembolso de caixa. A mesma estratégia foi adotada por: Rossi, que saiu de 4 milhões de m² para 12 milhões; Direcional que passou a dispor de 6 para 9 milhões de m².

A “coreografia” era similar entre as grandes incorporadoras: aquisição de terras, expansão para outros mercados, entrada no segmento econômico, unidades padronizadas e uso intensivo da terra, o que acabou ditando, também, o ritmo do mercado na RMB, com incorporadoras locais lançando empreendimentos com padrões similares.

Em 2008, antes de eclodir a crise econômica mundial, cujo foco estava justamente no mercado imobiliário, o PIB brasileiro registrava expansão acumulada de 6,5% (até setembro de 2008). No entanto, no último trimestre houve uma queda de 4,1%, em comparação com o trimestre anterior, o que levou a taxa de 2008 para 5,1%. No mercado imobiliário começou a venda das ações das empresas listadas na bolsa por preço abaixo de seu valor patrimonial.

No primeiro trimestre de 2009, nova retração na economia de 1,9%, gerando insegurança e medo de retorno à década de 90, quando houve a falência de grandes empresas da construção civil. Em reação, construtoras pressionaram junto ao Ministério da Fazenda, para que o Governo lançasse medidas que evitassem a quebra do mercado. Assim, em 2009 foi instituído o Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), como medida anticíclica.

O PMCMV veio, então, como suporte e alívio ao capital imobiliário, disponibilizando recursos ao segmento habitacional, com facilidades de crédito ao setor produtivo e desonerações das cestas de materiais de construção, diminuindo o custo financeiro das construtoras mediante redução da carga tributária - criação do Regime Especial de Tributação (RET) para imóveis de até R\$ 60.000,00 e a abreviação das custas cartorárias -, ofertando financiamento ao indivíduo. Além disso, instituiu uma política de subsídio habitacional que demonstrou o poder de mobilização e a capacidade de influência desse segmento no país.

Sob o pretexto de proteção dos empregos e aquecimento da economia, tem-se a reprodução do modelo já conhecido de expansão e segregação urbana. Ao analisar o PMCMV, Raquel Rolnik mostrou que o poder dado às empresas no programa foi responsável pela construção de megaempreendimentos padronizados e inseridos nas piores localizações das cidades, senão vejamos:

O programa atribuiu o poder de decisão sobre a localização e o desenho do projeto para os agentes privados. Mesmo na faixa 1, em que o papel de incorporador é formalmente



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



atribuído ao FAR, as empresas privadas são as verdadeiras responsáveis por encontrar e adquirir a terra e por elaborar os projetos. No entanto, o critério para orientar as decisões desses agentes não pode ser outro senão o da rentabilidade. Considerando que o teto dos preços e as dimensões das unidades estão previamente estabelecidas, o lucro do empreendedor se baseia na economia de custos obtida no processo de produção. (ROLNIK, 2015, p. 310)

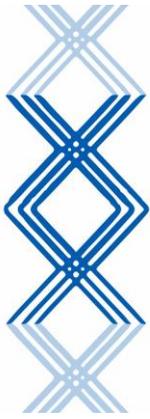
Na lógica empresarial, o programa Faixa 1 poderia ser interessante desde que conseguissem algum tipo de contrapartida do poder público, fosse para subsidiar o terreno, implantar infraestrutura (asfalto, água e equipamentos públicos) ou reduzir impostos. Nessa faixa, as empresas não assumiam o risco de venda do imóvel, mas atuavam como construtoras contratadas pelo Fundo de Arrendamento Residencial (FAR) para a produção do empreendimento, buscando terrenos menos nobres, cuja equação subsídio x unidade habitacional cobrisse os custos. Dessa forma, as construtoras atuavam diretamente como protagonistas no processo de definição/planejamento da direção de expansão urbana.

Essa “apropriação” já foi discutida por vários autores, dentre os quais, Lefebvre (2006), que ao refletir sobre o capitalismo, ainda nos anos 70, já falava sobre a especulação imobiliária e o modo perverso de compra e venda do espaço, negociando “pedaço por pedaço”, o que reforça as relações de poder na produção do espaço urbano. Marcuse, na mesma linha, analisa a crise de 2008 a partir de teoria crítica do urbanismo, referindo-se à crise habitacional:

The subprime mortgage crisis is a part, is an inherent consequence of an economic system, broadly called capitalist, in which housing and land are treated as commodities, produced, sold, and managed for private profit, grounded in an economic system whose engine is the drive for increasing profits for some at the expense of others. (MARCUSE, 2012, p. 190)^{iv}

Para esse autor, as crises na habitação são produzidas pelo próprio sistema de mercado imobiliário privado “[...] *not because it is not working, but precisely because it is working. Housing is only provided to those who can pay enough for it to make a profit for its supplier*” (MARCUSE, 2012, p. 193)^v. Ademais, segundo a teoria crítica, ainda que se tente apontar para formas novas de urbanização “mais humanizadas”, o modelo capitalista de produção habitacional pautado na lógica financeira não é capaz de equacionar o problema da moradia nas cidades.

Ressalte-se que tal modelo de financeirização da moradia vem sendo adotado em todo o mundo, não se limitando às grandes metrópoles ou aos países do chamado primeiro mundo (MARCUSE, 2012), como ressalta Milton Santos:



**ENAN
PUR** 2023

Belém 22 a 26 de maio

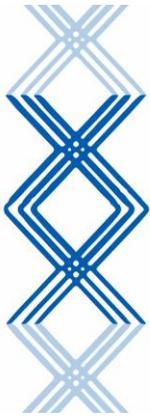


Nunca na história do homem houve um tirano tão duro, tão implacável quanto esse dinheiro global. É esse dinheiro global fluido, invisível, abstrato, mas também despótico, que tem um papel na produção atual da história, impondo caminhos às nações. [...] A lógica do dinheiro das empresas é a lógica da competitividade, que faz com que cada empresa tornada global busque aumentar a sua esfera de influência e de ação, para poder crescer. (SANTOS, Milton, 1999, p. 11)

As cidades ganham novas configurações, sendo “empurradas” em novas direções por decisões econômicas, movidas pela lógica da acumulação de capitais, o que se verifica, claramente, no novo ciclo que se iniciou com o lançamento do PMCMV. Conforme Aragão (2014), logo após o lançamento do PMCMV, as construtoras/incorporadoras recuperaram o valor de suas ações e o novo ciclo de crescimento se desenvolveu até 2015, quando a crise política gerou instabilidade e retração econômica, afetando o mercado imobiliário, como se verá na análise do caso da RMB.

5 Financeirização e produção imobiliária na RMB

Das cerca de 20 construtoras listadas à época na Bolsa de Valores, 10 “desembarcaram” no Estado do Pará nos anos 2000, onde lançaram, entre 2008 e 2015, 77 empreendimentos, com 24.116 unidades habitacionais e expectativa de venda de mais de R\$ 5,5 bilhões (Tabela 1). Desse total de unidades, 63% foram lançadas no chamado segmento econômico, que representou 23% do Valor Geral de Vendas (VGV), e se localizou ao longo do eixo da Avenida Augusto Montenegro, no Município de Ananindeua e na BR 316.



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio

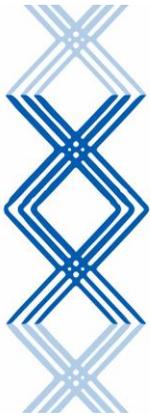


Tabela 1. RMB – Quantidade de empreendimentos e unidades imobiliários lançados e Valor Geral de Vendas, 2008-2015. (Fonte: Relatório de divulgação de resultados das empresas e Caixa Econômica Federal. Elaboração: As autoras).

Construtora/Incorporadora	Total de Empreendimento	Unidades Lançadas	VGv Total (Valores em mil)
Alphaville	1 (3 fases)	1.255	225.826
Gafisa S.A	9	3.035	1.047.657
Construtora Tenda S.A	6	3.103	384.830
Cyrela Brazil Realty S.A/Living	18	5.288	1.273.464
Direcional Engenharia S.A	3	3.022	339.439
PDG Realty S.A Empreendimentos	28	6.677	1.428.276
Rodobens	2	1.941	221.274
Viver Incorporadora e Construtora S.A	6	3.448	624.920
Rossi	4	1.736	315.640
TOTAL	77	24.116	5.505.671,00

Essas grandes incorporadoras conseguiram responder, rapidamente, ao PMCMV para as faixas de mercado. Do total dos lançamentos, 65% ocorreram entre 2009 e 2011, dado que as grandes construtoras já possuíam recursos financeiros captados no mercado, facilidade na obtenção de terrenos e avaliação de risco válida para atuar em todo o país, sendo necessário apenas a avaliação do empreendimento. As incorporadoras não dependiam da aprovação do empreendimento pelos bancos para dar início às obras, os financiamentos serviam apenas como ponte para garantir o desligamento e financiamento ao comprador das unidades habitacionais.

Esse era um padrão para o qual as empresas paraenses não tinham se preparado. O mercado local já era operado por empresas que estavam ativas há mais de 20 anos, com nomes consolidados e credibilidade junto ao mercado (Freire e Melo, CKON, Vila Del Rey, Acrópole, Laje, Leal Moreira, Porte,



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio

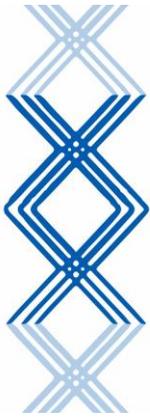


MARKO, Real e Guamá, por exemplo) e a elas se juntaram outras empresas que aproveitaram o crescimento do mercado para atuarem antes do lançamento do MCMV (Exemplo: Síntese, Village, Status, Quadra, Quanta, MB, Atan etc.).

O circuito imobiliário de Belém já operava, há mais de cinco décadas, como espaço reservado de acumulação para elites regionais e de redirecionamento de excedentes de outros setores da economia regional. A entrada das incorporadoras nacionais de capital aberto, ao promover um movimento de centralização do capital, tencionou a condição de hegemonia das incorporadoras e construtoras locais, acelerando processos de reestruturação espacial na área de expansão da cidade. (VENTURA, 2022, p. 205)

De certa forma o mercado estava segmentado e o circuito de lançamentos acomodado. A chegada das empresas de porte nacional movimentou o mercado e fez explodir o preço de terrenos, alterando, momentaneamente, a relação de forças e criando um movimento “fictício” de valorização de terras e de possibilidades de lucros futuros. Vislumbrando à oportunidade do crescimento, os proprietários de terrenos em Belém criaram uma espécie de “guerra de ofertas” e os negociavam pela maior oferta com as empresas do setor imobiliário, sobretudo, com os grandes grupos corporativos, que passaram a controlar um extenso “banco de terras” na região metropolitana.

O crescimento dos preços acima dos índices de atualização da construção civil, que entre 2000 e 2016 foi de 130,66% reflete esse efeito “irreal” que se estabeleceu no mercado imobiliário de Belém. Os preços dos terrenos chegaram a crescer 900% entre 2000 e 2010, momento em que se deu o pico de valorização dos terrenos e o m² da terra nua atingiu a cifra de R\$ 1.000,00. A partir de 2013, o preço da terra voltou para o patamar de R\$ 650,00/m². A situação também ficou aquecida nos mercados de média renda e econômico, com os lançamentos simultâneos de inúmeros empreendimentos, o m² do apartamento novo de médio padrão que, em 2000, era de R\$1.200,00 saltou, em 2016, para R\$ 5.800,00, um crescimento de 383% (Figura 4).



**ENAN
PUR 2023**
Belém 22 a 26 de maio

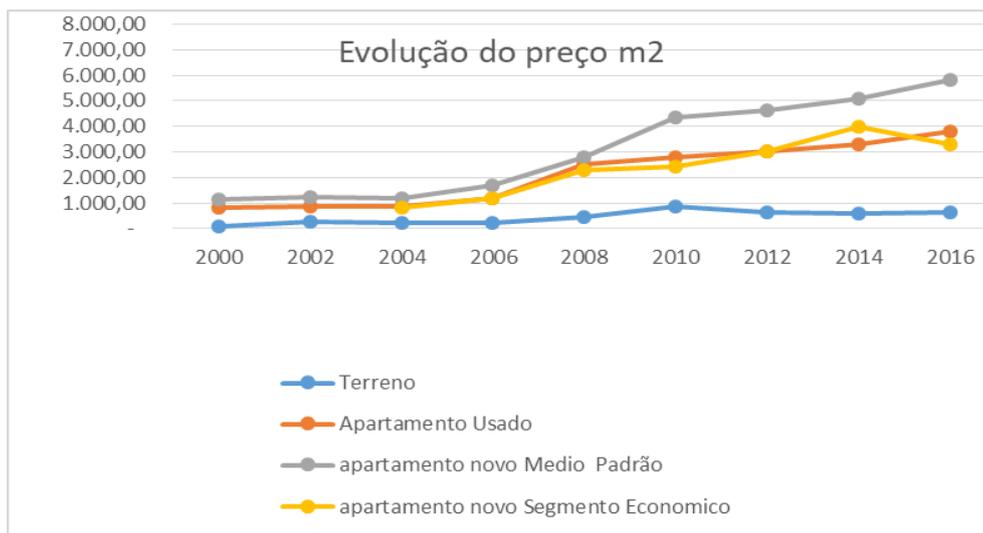


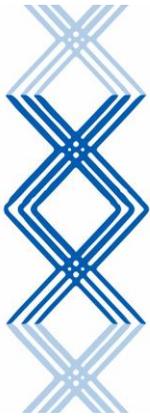
Figura 4. RMB – Evolução dos preços médios do m² de terrenos e apartamentos 2000-2019. (Fonte: Classificados do jornal O Liberal e informações ao mercado das incorporadoras. Elaboração: A autoras).

O processo de rentabilização das terras urbanas vem sendo objeto de estudo de vários pesquisadores ao longo do tempo. Mariana Fix (2011), baseada em “*Limits to capital*” de David Harvey (1982) destaca que:

A renda da terra vincula o uso do solo urbano à competição e à acumulação de capital. A constituição do meio ambiente construído como fronteira de valorização dos lucros e dos excedentes obtidos em outras atividades, pelo capital agrário, comercial e depois industrial é o ponto de partida do capital mercantil urbano, que se metamorfoseia diversas vezes ao longo da história. (FIX, 2011, p. 211)

A modificação na paisagem de eixos como o da Avenida Augusto Montenegro foi outro efeito da aceleração de crescimento. Em menos de 4 anos foram lançados 11 empreendimentos verticais, que juntos somam 4.720 unidades habitacionais localizadas nos bairros do Mangueirão, Tenoné, Parque Verde e Tapanã, para um segmento de renda de 6 a 10 SM. Os novos condomínios possuem, em média, 12 andares, alterando significativamente a volumetria da Augusto Montenegro.

Esse corredor era, até então, ocupado por condomínios fechados horizontais de alto e médio padrão e por alguns conjuntos habitacionais construídos dentro dos programas PAR e PAIH, cuja altura máxima era de 4



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



andares. Ao mesmo tempo em que surgiam os novos condomínios foram implantados 4 atacarejos, 4 magazines e 4 supermercados (2 do Grupo Líder, 1 Formosa, 1 Nazaré), 1 loja de departamento (Havan), filiais de escolas tradicionais, cursos de Idiomas, academias, farmácias, lojas de materiais de construção, uma UPA, um hospital público e um *shopping center*.

Além dos condomínios verticais foram lançados, também, outros 4 empreendimentos horizontais, que significavam a possibilidade de mais de 1500 novas unidades habitacionais. Os novos condomínios, considerando a média de três vírgula sete habitantes por domicílio (IBGE) levaram para aquela região mais de 23 mil novos moradores, criando uma nova centralidade urbana.

As empresas de renome nacional, mas desconhecidas no mercado local conseguiram, inicialmente, algo em torno de 30% a 40% em velocidade de vendas trimestrais, como atestam os relatórios da GAFISA, PDG e CYRELA. Tais resultados estavam acima dos patamares de outras regiões, em torno de 25%. Porém, a medida que o *boom* inicial passou, a aceleração diminuiu para 15%.

A promessa de lucro constante nos comunicados divulgados aos investidores não se confirmou como planejado. Em 2012, o balanço dessas empresas já apontava erros estratégicos e informava alterações na projeção de ganhos futuros, além de reconhecer a desaceleração de lançamentos e a desmobilização de terrenos em alguns mercados, como é o caso do Pará. Em março de 2013, a agência de classificação de risco Moody's publicou um relatório que indicava que as empresas Brookfield, Even, PDG, Rossi Residencial e Viver teriam problemas futuros de liquidez, o que de fato ocorreu, levando-as à situação de recuperação judicial a partir de 2016.

Os projetos padronizados de pequena dimensão com foco nas vantagens condominiais e a tentativa de empurrar a classe média alta para lugares cada vez mais distantes, sob um forte apelo de marketing de construção de uma “nova Belém” e de bairros planejados, não se mostrou sustentável em longo prazo. A partir de 2011, ampliou-se o movimento de distrato que chegou aos patamares de 33%. Segundo dados da PDG Realty, em 2012, do total de 9.992 distratos, 67% ocorreram por desenquadramento de renda, ou seja, as unidades habitacionais foram vendidas para compradores cuja renda era incompatível com o empreendimento. Vale ressaltar, que o distrato nem sempre foi um problema para o empreendedor, posto que permitia a revenda do imóvel, muitas vezes, a preço superior ao do lançamento, aumentando a margem de lucro para as incorporadoras.

A aposta em “bairros planejados” e “*resorts* urbanos” ao longo da avenida Augusto Montenegro, chegando ao distrito de Outeiro (caso do Alphaville) se baseou, também, na expectativa de realização de investimentos



**ENAN
PUR** 2023
Belém 22 a 26 de maio



públicos previstos para a área (duplicação da rodovia do Tapanã e da Rua da Yamada, implantação do BRT, drenagem e ampliação da Augusto Montenegro e outros). Ocorre que, a velocidade das obras públicas não acompanhou a de execução dos investimentos privados e, conforme os empreendimentos eram entregues, maior a pressão no sistema viário e os engarrafamentos e problemas de mobilidade já não se limitavam aos horários de *rush*. Além disso houve aumento da insegurança, como mostram Corrêa e Lobo (2019) e os indicadores de homicídios dos bairros referentes ao período 2013-2015, ao longo da Augusto Montenegro, que eram superiores aos bairros centrais (Mangueirão, Bengui, Parque Verde Tapanã e Parque Guajará) conforme a Figura 5 abaixo:

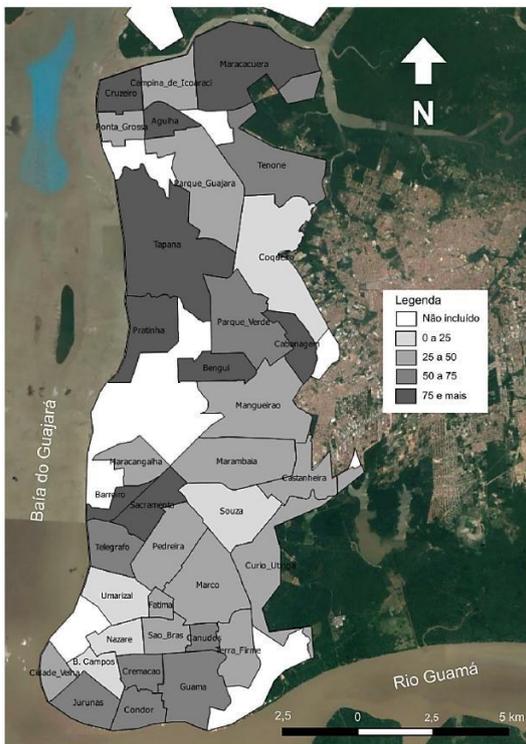


Figura 5. Município de Belém – Distribuição espacial dos homicídios por 100 mil habitantes, 2013-2015. (Fonte: CORRÊA; LOBO, 2019, p. 8).

De acordo com a pesquisa realizada em 2021 pela BRAIN Inteligência Estratégica, em parceria com a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias – ABRAINC sobre as prioridades, quando se pretende comprar ou alugar o imóvel destaca-se a importância dada às questões de localização, preço, segurança e baixo índice de violência no entorno do imóvel, bem como a proximidade do trabalho, do comércio, de vias de acesso, do centro da cidade



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



e do transporte público. Mostra ainda, que, quanto maior a renda, maiores as exigências para o investimento (ABRAINC, 2022).

Nessa mesma linha, o trabalho realizado pela Caixa, em 2012, observou que, em geral, os demandantes por habitação, quando têm a possibilidade, optam por áreas próximas às suas residências, em razão dos vínculos sociais já estabelecidos (exemplo: proximidade de familiares e amigos, escola dos filhos). O referido estudo mostra, também, que quanto maior a renda, menor a disposição de deslocamento para “novos bairros”.

No caso de Belém, os lançamentos para a faixa de renda de mais de 10 salários mínimos teriam como bairros “ideais” os bairros centrais do Umarizal, Marco, Pedreira e Batista Campos. Para famílias com renda de 6 a 10 SM, os bairros do Jurunas, Guamá, Cremação, Marco, Pedreira, Marambaia, Souza e Coqueiro, até a área central de Ananindeua (CAIXA, 2011).

Em relação aos lançamentos de médio e alto padrão (famílias com renda superior a 10 SM), a estratégia adotada pelas grandes incorporadoras seguiu o padrão já existente em Belém, de oferta nos bairros centrais até o bairro do Marco, de certa forma, seguindo a sugestão da pesquisa da Caixa e os parâmetros indicados no estudo da Deloitte. Já para a média renda (6 a 10 SM), o mercado incorporador fez grandes investimentos em *marketing*, no sentido de criar a marca de novo bairro ao longo da rodovia Augusto Montenegro, com conceito de bairro planejado, com condomínios residenciais, clubes e condomínios *resorts*, que foram bem sucedidos no momento do lançamento, porém, sem sustentabilidade a longo prazo.

Todavia, parte expressiva da classe média paraense não estava pronta para deslocar-se para bairros mais distantes e ampliar, de maneira tão radical, seus tempos de deslocamento (casa x trabalho; casa x estudo) e riscos de segurança. Assim, alguns empreendimentos não conseguiram ter todas as unidades vendidas e constituíram-se em risco de perdas eminentes para as incorporadoras, preocupadas inclusive com as possibilidades de ocupações irregulares.

Imagens capturadas do *Google Earth* evidenciam a descontinuidade de vários empreendimentos que tiveram apenas as primeiras fases construídas como o caso do Total Life, Verano, Alegro Montenegro, Parque Jardins e Porto Belo.



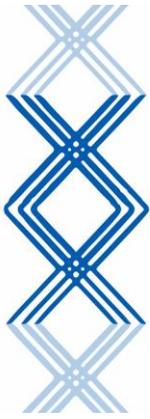
**ENAN
PUR** 2023
Belém 22 a 26 de maio



Figura 6. RMB – Exemplos de empreendimentos habitacionais parcialmente implantados. (Fonte: Google Earth, 2015. Elaboração: As autoras).

Inicialmente, as parcerias entre o grande capital e as empresas locais funcionaram. A escolha das empresas parceiras foi direcionada àquelas com credibilidade no mercado, porém, essas possuíam perfil direcionado à média alta e alta renda (acima de 10 SM) e não atuavam no segmento econômico. À medida em que avançavam os lançamentos e as obras, as diferenças de gestão e cultura corporativa tornavam as parcerias mais difíceis e irreconciliáveis.

A estratégia do grande capital imobiliário de conquistar novos mercados e a ampliação significativa de lançamentos enfrentou a incapacidade operacional local de viabilizar tantas obras simultâneas, resultando em atrasos



**ENAN
PUR** 2023

Belém 22 a 26 de maio



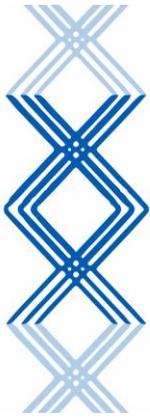
e mudanças frequentes em cronogramas. O desconhecimento dos novos mercados e a inserção do segmento econômico local em seus portfólios, por sua vez, obrigou a sucessivas revisões no planejamento, modificações na velocidade das vendas e alterações nos orçamentos das obras resultando em acréscimos nos custos e consequentes perdas significativas, além da necessidade de reavaliação dos preços das unidades lançadas e, até, a saída de empresas de alguns mercados, como é o caso do estado do Pará. As incorporadoras aprenderam, à custa de seus resultados operacionais, o básico de qualquer indústria quando se pretende expandir para novos mercados:

Imóveis fora de sua região de origem, necessitam de um conhecimento aprofundado das principais tendências de reestruturação espacial da aglomeração urbana em que pretendem atuar. É esse conhecimento especializado que permite, à empresa incorporadora, propor empreendimentos bem-sucedidos no que se refere à sua capacidade de capturar rendas imobiliárias (SANFELICI, 2016, p. 19).

Em 2010, o CEO da Rossi anunciou que, para dobrar de tamanho e lançar R\$ 4,5 bilhões em novos projetos até 2011, reestruturou a sua empresa e criou 30 miniescritórios autônomos no país, indicando que chegaria a operar em 120 cidades com presença em praticamente todos os estados brasileiros. Apesar do volume de lançamento anual saltar de 1,15 bilhões de reais, em 2006, para 6 bilhões, em 2011, do seu banco de terras e o VGV subir de R\$ 8,7 bilhões para R\$ 30,3 bilhões, o número excessivo de obras tocadas ao mesmo tempo, muitas em locais pouco conhecidos pela Rossi, como foi o caso do Pará, resultou em descontrole nos custos. Em 2012, a empresa teve um prejuízo de R\$ 206 milhões, mudando completamente a sua estratégia, reduzindo a quantidade de miniescritórios, promovendo a descontinuidade de projetos cujas vendas não foram iniciadas e aplicando a retirada de mercados como o paraense, encerrando a parceria local.

Cyrela e PDG seguiram trajetórias similares e entraram nos mercados regionais apoiados por empresas locais parceiras, as quais eram responsáveis pela execução das obras dos projetos. Em 2011 viram seus resultados abaixo do projetado, principalmente, em razão da necessidade de revisão de custos e orçamentos de obras. Optaram, então, por adotar uma postura mais conservadora em relação a novos lançamentos, concentrando sua atuação nos mercados já consolidados, desmobilizando terrenos e empreendimentos mediante o não lançamento de novas fases, investindo em reestruturação que visava à melhoria de processos de controle de custos e despesas e planejando a saída gradual, com encerramento de parcerias nos novos mercados.

Em 2011, os balanços da Cyrela e PDG já acusavam descompasso entre lançamentos e vendas na RMB. Enquanto os lançamentos



**ENAN
PUR** 2023

Belém 22 a 26 de maio



representavam 5% e as vendas 2%, no caso da Cyrela, para a PDG totalizavam 22% e 8,8%, respectivamente.

No que concerne à Direcional, a tentativa de levar a classe média para morar no município de Marituba mostrou-se completamente equivocada e o empreendimento que previa 4.000 unidades acabou com o lançamento de apenas 1.622 unidades. A construtora, que já operava na Faixa 1 em outros Estados, aproveitou seu banco de terras em Marituba e ofereceu ao FAR um empreendimento de 4.000 unidades habitacionais.

Em uma parceria com o Governo do Estado e com a Prefeitura de Marituba obteve subsídio de R\$ 8.000 por unidade habitacional, um VGV de R\$ 256 milhões, compensando os custos com o investimento em projeto, terreno, dentre outros. Apesar disso, o resultado das operações da Direcional no Estado do Pará nem de longe alcançou o VGV inicial previsto de mais de R\$ 1,05 bilhão.

Para o mercado local, a saída das grandes incorporadoras, que durante o período 2010-2016 “orientaram” os padrões locais de novos lançamentos, sobretudo em razão dos indicadores de produtividade, custo e margem de lucro (rentabilidade por empreendimento), abriu a possibilidade de um novo ciclo de lançamentos em volume, localização e valor mais condizente com o mercado local. Desde 2018, segundo dados da Caixa Econômica, foram lançados 39 empreendimentos. Apesar da pandemia, o mercado já começa a dar sinais de um novo ciclo ascendente.

6 À guisa de conclusões

O presente artigo procurou identificar a estratégia de obtenção de lucro e acumulação de capital ao longo do tempo no Brasil e, mais especificamente, na Região Metropolitana de Belém, no setor de produção imobiliária da habitação, onde este direito fundamental se transforma em mercadoria e faz submergir os conceitos de direito social.

No Brasil, as principais estratégias para garantir a obtenção de lucro e a acumulação ampliada do capital no setor imobiliário, na década de 90, foram as de promoção do uso intensivo da terra ou, como alguns autores chamam, multiplicação do solo urbano a partir da maior verticalização das grandes cidades e, também, de realizar um amplo investimento em tecnologia, processos e redução de custos para, na sequência, alcançar a ampliação da financeirização, com a busca de *funding* mais barato e em maior volume e submetendo a política habitacional à lógica de mercado e de obtenção de lucro.

Na Região Metropolitana de Belém, a crise do mercado imobiliário na década de 90 fez desaparecer grandes empresas locais e provocou um



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



momento de reinvenção do setor. A estratégia de expansão da verticalização foi adotada no Município de Belém um pouco mais tarde, a partir da aprovação da nova Lei Complementar de Controle Urbanístico em 99, que flexibilizou os parâmetros urbanísticos necessários para aumentar de maneira não onerosa ao capital, o aproveitamento do solo urbano. Ao final dos anos 2000, com o lançamento do MCMV, as incorporadoras locais visualizaram a ampliação da presença do grande capital imobiliário na cidade, com a inserção de grandes incorporadoras nacionais e a formação de parcerias com empresas locais.

Portanto, a intensificação do processo de financeirização da produção imobiliária na capital e na região metropolitana paraense foi notável, mas esse movimento não se revelou sustentável, dadas as especificidades da estrutura intraurbana e do funcionamento do mercado imobiliário local. Os limites das capacidades das construtoras locais de responderem à dinâmica imposta pelas grandes incorporadoras imobiliárias, a resistência de segmentos da demanda solvável metropolitana em ocupar áreas periféricas, os entraves e descompassos entre os cronogramas de investimentos e realização de obras públicas e os dos empreendimentos habitacionais programados e realizados foram apenas alguns dos determinantes endógenos que colaboraram para aprofundar, ainda mais, a crise pós 2016.

A experiência das grandes incorporadoras nacionais na RMB deixou como lição a necessidade de respeito e conhecimento da cultura local. Nenhuma campanha de *marketing* é capaz de substituir o conhecimento adquirido ao longo do tempo, nem de alterar, tão substancial e drasticamente, o funcionamento do mercado e as relações socioafetivas da população que foram construídas com a cidade.

A decisão de compra de um imóvel traz subjacente uma racionalidade do comprador que é afetada pela credibilidade da empresa vendedora, qualidade do bem e por fatores como: segurança, localização e aspectos culturais. O impacto do trânsito no tempo de deslocamento e a segurança afetam a escolha por moradia para a classe média alta de Belém, que possui alto poder de escolha. Muitos, entretanto, foram atraídos pelas propagandas e promessas, mas o não cumprimento delas acabou gerando distratos superiores aos padrões normais conhecidos e, conseqüentemente, a dificuldades de ganhos de revenda do imóvel para aquelas empresas.

No capitalismo, forças hegemônicas geram padrões recorrentes que transcendem particularidades históricas e regionais, sendo a necessidade de acumulação ampliada e a motivação pela obtenção do lucro as mais poderosas dessas forças. Empresas lastreadas no capital especulador têm como guia indicadores de resultados, como: a taxa geral de lucro, a taxa de juros, preços relativos, salários, retorno esperado de capital sobre investimento (SHAIKH,



**ENAN
PUR** 2023

Belém 22 a 26 de maio



2016), sendo, em última instância, o que determina seus comportamentos no mercado.

A concorrência real é turbulenta e antagônica, pois todos buscam lucros, mas muitos sofrem perdas. Assim, antes que as perdas signifiquem o desaparecimento da empresa, muitas mudam a estratégia, ainda que isso impacte seus parceiros de negócios.

O movimento que se viu na Região Metropolitana de Belém, em relação às grandes empresas nacionais, escancarou questões relativas à acumulação de capital e lucro. Para aquelas empresas, a espiral de auto reforço, na qual acumula-se capital para aumentar o volume de lucros e reinveste-se os lucros para aumentar a acumulação. Assim, entra-se e deixa-se mercados em função da maior ou menor taxa de lucros, o que restou configurado, claramente, nas estratégias expostas no presente artigo.

REFERÊNCIAS

ARAGÃO, Thêmis Amorim. A financeirização da moradia no Brasil: a cidade como direito ou mercadoria? **Le Monde Diplomatique Brasil**. 26 de agosto de 2016. Disponível em: <<https://diplomatique.org.br/a-financeirizacao-da-moradia-no-brasil-a-cidade-como-direito-ou-mercadoria/>> Acesso em: 15 jun. 2022.

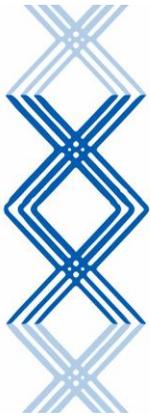
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE INCORPORADORES IMOBILIÁRIOS (ABRAIN); BRAIN Inteligência Competitiva. **A Jornada de Compra do Imóvel**. Ano 2022. Disponível em: <https://materiais.abrainc.org.br/download-pesquisa-jornada-de-compra>. Acesso em: 10 Jul 2022

BRASIL. Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). **Banco de dados**. Disponível em: < <http://www.cbicdados.com.br>> Acesso em: 10 dez. 2022.

BRENNER, Neil. Teses sobre a Urbanização. **Revista eletrônica de estudos urbanos e regionais**. E-Metropolis, n. 19, ano 5, dez. 2014. Disponível em: <<http://emetropolis.net/artigo/146?name=teses-sobre-a-urbanizacao>> Acesso em: 16 mar. 2022.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Demanda habitacional no Brasil**. Caixa Econômica Federal. Brasília: Caixa, 2011. Disponível em: <https://www.caixa.gov.br/Downloads/habitacaodocumentosgerais/demanda_habitacional.pdf> Acesso em: 03 nov. 2022.

CORRÊA, Rosália do Socorro da Silva; LOBO, Marco Aurélio Arbage. Distribuição espacial dos homicídios na cidade de Belém (PA): entre a pobreza/vulnerabilidade social e o tráfico de drogas. **Revista Brasileira de**



**ENAN
PUR** 2023
Belém 22 a 26 de maio



Gestão Urbana. 2019, v. 11. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/2175-3369.011.e20180126>>. Acesso em: 10 jul. 2022.

FIX, Mariana de Azevedo Barreto. **Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil**. Tese de doutorado. Instituto de Economia da UNICAMP. São Paulo: Campinas, 2011. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4854780/mod_resource/content/0/Fix_Mariana_D.pdf> Acesso em: 30 nov. 2022.

HARDT, Michael; NEGRI, Antonio. **Commonwealth**. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 2009.

HARVEY, David. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). Comunicado do Ipea – 2011 Setembronº111. Disponível em: https://portalantigo.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/comunicado/110915_comunicadoipea111.pdf. Acesso em: 18 Mar 2022

LACERDA, Norma; TOURINHO, Helena Lúcia Zagury. Mercados imobiliários: universalidades, particularidades e singularidades. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**. Ed. 24. Jan-Dec 2022. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/rbeur/a/MMZ9TT5TKw3VxLQxR9cS5CD/?lang=pt>> Acesso em: 10 dez. 2022.

LEFEBVRE, Henri. **A produção do espaço**. Trad. Doralice Barros Pereira e Sérgio Martins (do original: La production de l'espace. 4e éd. Paris: Éditions Anthropos, 2000). Primeira versão: fev.2006. 476 p. Disponível em: <https://gpect.files.wordpress.com/2014/06/henri_lefebvre-a-produc3a7c3a3o-do-espac3a7o.pdf> Acesso em: 20 jun. 2022

LOUREIRO, Maria Rita; MACÁRIO, Vinicius; GUERRA, Pedro. Democracia, arenas decisórias e políticas públicas: o Programa Minha Casa Minha Vida. In: GOMIDE, Alexandre; PIRES, Roberto (Coord.). **Estado, democracia e desenvolvimento no Brasil contemporâneo: arranjos institucionais de políticas críticas ao desenvolvimento**. Brasília: IPEA, 2013, p. 113-136. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2234/1/TD_1886.pdf> Acesso em: 10 nov. 2022.

MARCUSE, Peter. A critical approach to solving the housing problem. In: BRENNER, Neil; MARCUSE, Peter; MAYER, Margit (Orgs.). **Cities for people not profit: Critical urban theory and the right to the city**. New York: Routledge, 2012.

MARX, Karl. **O capital**. São Paulo: Boitempo, 2013.



**ENAN
PUR** 2023
Belém 22 a 26 de maio



MOURA, Beatriz Mesquita; VENTURA, Raul da Silva. Parâmetros de ocupação do solo e transformações urbanas em Belém (1979 – 2018). **Acta Geográfica**, Boa Vista, v.13, n.33, set./dez., 2019. p.113-134. Disponível em: <<https://doi.org/10.18227/2177-4307.acta.v13i33.5504>> Acesso em: 10 dez. 2022.

PARK, Robert. A cidade: sugestões para a investigação do comportamento humano no meio urbano. In: VELHO, Otávio G. (Org.) **O fenômeno urbano**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1979, p. 26-67.

PINHEIRO, Andréa; LIMA, José Júlio Ferreira.; SÁ, Maria Elvira Rocha de; PARACAMPO, Maria Vitória. A questão habitacional na Região Metropolitana de Belém. In: CARDOSO, Aduato (coord.), **Habitação social nas metrópoles brasileiras: uma avaliação das políticas habitacionais em Belém, Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro e São Paulo no final do século XX**. Porto Alegre: ANTAC, 2007, p. 150-193.

ROLNIK, Raquel. **Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças**. 2ª ed. São Paulo: Boitempo, 2019.

ROYER, Luciana de Oliveira. **Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas**. Tese (Doutorado em Habitat) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. Disponível em: <10.11606/T.16.2009.tde-19032010-114007> Acesso em: 10 dez. 2022.

SAMPAIO, Américo. A geografia da desigualdade na cidade de São Paulo. **Revista Parlamento e Sociedade**. São Paulo, v. 6, n. 10, p. 61-76, jan./jun. 2018.

SANFELICI, Daniel. Centralização do capital no setor imobiliário e reconfiguração das metrópoles. **Mercator**, Fortaleza, v. 15, n.2, p.7-21, abr./jun., 2016.

SANTOS, Cláudio Hamilton Matos dos. **Políticas federais de habitação no Brasil: 1964/1998**. Brasília: IPEA, 1999. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2814/1/td_0654.pdf> Acesso em: 22 jul. 2022.

SANTOS, Milton. O dinheiro e o território. Transcrição da conferência de inauguração do Mestrado em Geografia e abertura do ano letivo de 1999 da Universidade Federal Fluminense. **Revista GEOgraphia**. v.1 ,n.1, 1999. Disponível em: <<https://periodicos.uff.br/geographia/article/view/13360>> Acesso em: 25 jul. 2022.

SCHWEIZER, Peter José; JUNIOR, Wilson Pizza. Casa, moradia, habitação. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, RJ, v. 31, n. 5,



**ENAN
PUR** 2023
Belém 22 a 26 de maio



p. 54-69, 1997. Disponível em:

<<https://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rap/article/view/7839>> Acesso em: 2 ago. 2022.

SHAIKH, Anwar. *Capitalism. competition, conflict, crisis*. Oxford; Nova York: **Oxford University Press**, 2016.

SOUZA, Maria Angela de Almeida. Pensando a política nacional de habitação para adversidade das famílias e dos municípios brasileiros. In: BITOUN, Jan; MIRANDA, Livia (Org.). **Desenvolvimento e cidades no Brasil: contribuições para o debate sobre as políticas territoriais**. Recife: FASE: Observatório das Metrôpoles, 2009. p 117-150.

SOUZA, Renata Durans Pessoa de. **A área de expansão de Belém: um espaço de múltiplas vivências**. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós Graduação em Arquitetura e Urbanismo. Universidade Federal do Pará (UFPA). Belém, 2016. Disponível em: <<https://www.ppgau.propesp.ufpa.br/ARQUIVOS/documentos/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20-%20Renata%20Durans%20Pessoa%20de%20Souza.pdf>> Acesso em: 05 dez. 2022.

SILVA, Giliad de Souza; MALDONADO, Eduardo Augusto de Lima. Circuito do capital e emissão monetária: uma interpretação marxista In: **Anais do Encontro da sociedade brasileira de economia política**, 91., 2018, Campinas/SP. Niterói/RJ: SEP, 2018. Disponível em: <<https://sep.org.br/anais/Trabalhos%20para%20o%20site/Area%206/91.pdf>> Acesso em: 31 jul. 2022.

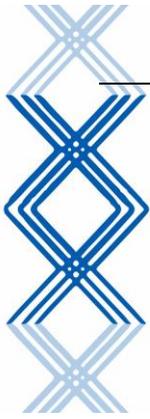
VENTURA, Raul da Silva. Capital incorporador e ciclos imobiliários em Belém. **Cadernos Metrôpole**. 2022, v. 24, n. 53, pp. 199-224. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/cm/a/ZpC6L3qL3rjbvYZk4gkDSvR/#>>. Acesso em: 02 dez. 2022.

VILLAÇA, Flavio. **O que todo cidadão precisa saber sobre habitação**. São Paulo: Global Editora, 1986.

ⁱ Em português, a sigla também é conhecida como LAJIDA (Lucros Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização).

ⁱⁱ O Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) foi criado em 66 com o objetivo de proteger o trabalhador demitido sem justa causa, é uma poupança compulsória que os empregadores fazem em nome dos empregados depositando 8% do salário de cada funcionário por mês. Foi criado também para servir de fundig para habitação, saneamento e infraestrutura. Já o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) é formado a partir da captação de recursos em caderneta de poupança pelas instituições financeiras que devem aplicar obrigatoriamente 65% dessa captação em crédito imobiliário.

ⁱⁱⁱ Aqui entendido no contexto de que a emissão de “dinheiro de crédito” por meio do sistema bancário é base e permite a intensificação do processo de “multiplicação” e acumulação de



ENAN PUR 2023

Belém 22 a 26 de maio



capitais. Conforme Silva e Maldonado (2018, p. 01): “[...] a acumulação, concorrência e rotação do capital funcionante é dependente dos bancos. Ou seja, a emissão de dinheiro de crédito pelo sistema bancário depende e condiciona a acumulação do capital funcionante”.

^{iv}Tradução livre: “A crise das hipotecas subprime, é consequência inerente de um sistema econômico, amplamente denominado capitalista, no qual habitação e terra são tratadas como mercadorias, produzidas, vendidas e geridas para o lucro privado, alicerçado num sistema econômico cujo motor é o impulso para o aumento dos lucros de uns em detrimento de outros.”

^v Tradução livre: “[...] não porque não está funcionando, mas precisamente porque está funcionando. A moradia só é fornecida para aqueles que podem pagar o suficiente para obter lucro para seu fornecedor “.