


**unesp**  **UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA**  
**“JÚLIO DE MESQUITA FILHO”**  
**Faculdade de Ciências e Letras**  
**Campus de Araraquara - SP**

GABRIELA LANZA PORCIONATO

**PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA:  
A CONSTRUÇÃO SOCIAL DE UM MERCADO**



ARARAQUARA – SP

2016

GABRIELA LANZA PORCIONATO

## **PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA: A CONSTRUÇÃO SOCIAL DE UM MERCADO**

Dissertação de Mestrado, apresentada ao Programa de Pós em Ciências Sociais da Faculdade de Ciências e Letras – UNESP/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Mestre em Ciências Sociais.

**Linha de Pesquisa:** Estado, Sociedade e Políticas Públicas.

**Orientadora:** Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Maria Chaves Jardim

**Bolsa:** CNPQ

ARARAQUARA – SP

2016

Porcionato, Gabriela Lanza

Programa Minha Casa Minha Vida: a construção social de um mercado / Gabriela Lanza Porcionato - 2016

147 f.

Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) - Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho", Faculdade de Ciências e Letras (Campus Araraquara)

Orientador: Maria Jardim

1. Construtoras. 2. Programa Minha Casa Minha Vida.
3. racionalidade econômica. I. Título.

Ficha catalográfica elaborada pelo sistema automatizado com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

GABRIELA LANZA PORCIONATO

**PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA: A CONSTRUÇÃO SOCIAL  
DE UM MERCADO**

Dissertação de Mestrado, apresentada ao Programa de Pós em Ciências Sociais da Faculdade de Ciências e Letras – UNESP/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Mestre em Ciências Sociais

**Linha de Pesquisa:** Estado, Sociedade e Políticas Públicas.

**Orientadora:** Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Maria Jardim

**Bolsa:** CNPQ

Data da defesa: 28/03/2016

**MEMBROS COMPONENTES DA BANCA EXAMINADORA:**

---

**Presidente e Orientadora:** Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Maria Chaves Jardim  
Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – UNESP/Araraquara

---

**Membro Titular:** Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Renata Medeiros Paoliello  
Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – UNESP/Araraquara

---

**Membro Titular:** Prof.<sup>o</sup> Dr.<sup>o</sup> Antônio José Pedroso Neto  
Universidade Federal do Tocantins - UFT

---

**1º Suplente:** Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Carla Gandini Giani Martelli  
Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – UNESP/Araraquara

---

**2º Suplente:** Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Thaís Joi Martins  
Universidade Federal do Recôncavo da Bahia - UFRB

**Local:** Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – UNESP Campus de Araraquara – SP – Faculdade de Ciências e Letras/FCLAr.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço aos meus pais Olívio e Ivania, ao meu irmão Neto, ao meu namorado Matheus e aos meus amigos que estiveram sempre por perto me dando força e me apoiando nessa jornada. Com amor, dedico a vocês todo meu trabalho e meu esforço.

Agradeço à minha amiga e orientadora Maria Jardim pelo apoio, pelas palavras, pelos debates e explicações. Também agradeço aos Professores Antônio Pedroso e Renata Paoliello pelas contribuições fundamentais durante a qualificação e na defesa.

Ao programa de pós e todo os funcionário, professores e colegas de sala.

E ao NESPOM, NESEFI e CNPQ. Obrigada.

## RESUMO

O presente texto é fruto da pesquisa de mestrado intitulada “*Programa Minha Casa Minha Vida: a construção social de um mercado*”, cujo objetivo foi de analisar as empresas que compõem o Programa *Minha Casa Minha Vida*, ou seja, as construtoras que fazem parte do mercado de construção habitacional de padrão econômico, considerando-se ainda o ponto de vista dos consumidores das casas. É a partir da sociologia econômica, que estuda as relações econômicas como relações sociais, que iremos nos debruçar sobre a construtora, buscando entender não apenas de que maneira ela moldou/implantou o seu padrão de racionalidade no programa habitacional federal, mas também como influenciou os moradores na compra do seu produto, o apartamento. Buscaremos identificar convergências e desajustamentos de racionalidades ou *habitus* de construtora e de compradores de apartamento. Como fonte de pesquisa, foram utilizados os conteúdos no *site* da empresa, revistas sobre construção civil e a pesquisa de campo, com entrevistas com os membros da construtora e com moradores do condomínio construídos por esta empresa. Os dados indicam a convergência de racionalidade econômica dos compradores e dos vendedores.

**Palavras-Chave:** Construtoras; Programa *Minha Casa Minha Vida*; racionalidade econômica; *habitus*.

## ABSTRACT

This research is the result of the master's research entitled "*Minha Casa Minha Vida*: the social construction of a market." This research aims to analyze the companies that make up the '*Minha Casa Minha Vida*' that is, construction companies that are part of the housing construction market economy standard, even considering the point of view of consumers' homes. It is from the economic sociology, which studies the economic relations as social relations, which we will dwell on the construction company, seeking to understand not only how it shaped / implemented its rationality standard in federal housing program, but also as influenced residents the purchase of your product, apartment. As a research source was used content on the company website, magazines about the construction and field research through interviews with members of the construction and condominium residents built by this company. The data indicate the convergence of economic rationality of buyers and sellers.

**Keywords:** Construction companies; *Minha Casa Minha Vida*; economic rationality; *habitus*.

## LISTA DE SIGLAS

Abrainc	Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias
ACM	Análise de Correspondência Múltipla
ADEMI-RJ	Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Rio de Janeiro
Apeop	Associação Paulista de Empresários de Obras Públicas
BB	Banco do Brasil
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
BNH	Banco Nacional da Habitação
CBIC	Câmara Brasileira da Indústria da Construção
CDHU	Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano
CEF	Caixa Econômica Federal
CGPPP	Conselho Gestor de Parceria Público Privada
COHAB	Companhia Habitacional
Embraesp	Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio
FAR	Fundo de Arrendamento Residencial
FAT	Fundo de Assistência do Trabalhador.
FDS	Fundo de Desenvolvimento Social
FGH	Fundo Garantidor da Habitação
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FNHIS	Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social
FVG	Fundação Getúlio Vargas
INCC	Índice Nacional da Construção Civil
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano
ITC	Inteligência Empresarial da Construção
OGC	Orçamento Geral da União
PAI-Habitação	Plano de Ação Integrada de Desenvolvimento
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PAR	Plano de Arrendamento Residencial
PIB	Produto Interno Bruto
PMCMV	Programa <i>Minha Casa Minha Vida</i>
PPA	Plano Plurianual
PPP	Parceria Público- Privado
PNHU	Programa Nacional de Habitação Urbana
PNHR	Programa Nacional de Habitação Rural
PLHIS	Plano Local de Habitação de Interesse Social
PBQP-H	Programa Brasileiro da Qualidade de Produtividade na Habitação
Secovi-SP	Sindicato da Habitação de São Paulo
Selic	Sistema Especial de Liquidação e de Custódia
SFH	Sistema Financeiro da Habitação
SFI	Sistema de Financiamento Imobiliário
SindusCon-SP	Sindicato da Construção Civil de São Paulo
SNHIS	Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social
SPE	Sociedade de Propósito Específico
SBPE	Sistema Brasileiro de Popança e Empréstimo
SFI	Sistema de Financiamento Imobiliário



## LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Outros programas habitacionais. ....	28
Tabela 2: Unidades habitacionais do PMCMV construídas por Estado. ....	32
Tabela 3: Atribuições da Portaria nº 168 aos participantes do PMCMV. ....	36
Tabela 4: Investimentos do PAC em Habitação entre 2007 e 2010. ....	38
Tabela 5: Ministros das Cidades entre 2013 e 2015. ....	48
Tabela 6: Comissão para Implementação do Minha Casa Minha Vida em 2009. ....	49
Tabela 7: Depoimentos sobre a criação do PMCMV. ....	51
Tabela 8: Ranking ITC - As 20 maiores construtoras de 2014. ....	90
Tabela 9: Financiamento Imobiliário FGTS - Habitação (1995-2015). ....	115
Tabela 10: Dados quantitativos sobre os moradores entrevistados. ....	124

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Unidades do PMCMV de 2009 a 2004. ....	32
---	----

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Marca Cury e Cyrela. ....	91
Figura 2: Anúncio da <i>Joint-Venture</i> entre CURY e CYRELA. ....	93
Figura 3: Anúncio da CURELA sobre a <i>Joint-Venture</i> com a Cury. ....	93
Figura 4: Bairro Mogilar. ....	119
Figura 5: O Condomínio. ....	119
Figura 6: Planta do Apartamento. ....	120
Figura 7: Entorno do Condomínio. ....	121
Figura 8: Construção de um Supermercado próximo ao Condomínio. ....	121
Figura 9: Construção de prédio próximo ao condomínio. ....	122
Figura 10: Área de Lazer: piscina e quadra poliesportiva. ....	122
Figura 11: Vídeo "É tudo nosso" - página no YouTube. ....	131

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	12
1.A NOVA POLÍTICA HABITACIONAL BRASILEIRA: O PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA .....	16
1.1 Retrospecto da política habitacional brasileira a partir da década de 1960 .....	19
1.2 Política Habitacional nas décadas de 1985 a 1994 .....	25
1.3 Institucionalização do Programa Minha Casa Minha Vida .....	30
1.4 Portaria nº 168 Ministério das Cidades .....	34
1.5 O Programa Minha Casa Minha Vida inserido no contexto do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) .....	37
1.6 Formação e estruturação do campo burocrático .....	39
1.6.1 Projeto Moradia .....	40
1.6.2 Reforço institucional e a criação do Ministério das Cidades .....	42
1.7 As parcerias no PMCMV: convergências entre Governo Federal e Estadual .....	54
1.8 Poderes locais: representantes do Estado .....	56
1.9 O Estado e o campo econômico .....	59
2. O MERCADO HABITACIONAL E A SOCIOLOGIA ECONÔMICA .....	62
2.1 Mercado como construção social .....	67
2.2 A variável econômica em conjunto com a esfera social .....	73
2.3 Programa Minha Casa Minha vida como construção social: Racionalidade Econômica e <i>Habitus</i> Econômico .....	76
2.4 Formação de um novo segmento na ordem social .....	81
3. CONSTRUTORAS ATUANTES NO PMCMV .....	86
3.1 O Campo dos construtores .....	87
3.2 A Construtora escolhida: CURY .....	91
3.2.1 Estrutura interna dos capitais .....	94
3.3 O Papel do vendedor .....	98
3.4 Ajustamento de <i>habitus</i> entre empresa e cliente .....	100

3.5	O Espaço de disputas de ideias .....	107
3.6	Avaliação dos empresários sobre o PMCMV .....	111
3.7	Desaceleração dos financiamentos e possível crise no setor .....	114
4.	ETNOGRAFIA COM OS MORADORES DO CONDOMÍNIO .....	118
4.1	Caracterização do condomínio.....	118
4.2	Os moradores .....	123
4.3	A conduta da compra .....	125
4.4	A transformação das disposições econômicas e sociais e o desajustamento do <i>habitus</i> 128	
	CONSIDERAÇÕES FINAIS .....	138
	BIBLIOGRAFIA .....	141

## INTRODUÇÃO

Inspirada em pesquisa por nós desenvolvida durante a Iniciação Científica, intitulada “Parceria Público Privada e o Programa de Aceleração do Crescimento: geração em emprego no município de Araraquara”, esta dissertação de mestrado tem como objetivo entender as relações que se estabelecem, entre Estado, construtoras e compradores, no Programa *Minha Casa Minha Vida*.

A pesquisa realizada na IC identificou o mercado de trabalho gerado pelas obras do PAC no município de Araraquara, principalmente no setor da construção civil, e evidenciou a importância da nova política habitacional tanto nos investimentos do programa como na abrangência nacional.

Dando continuidade ao tema, a pesquisa que ora se apresenta considera que a aquisição de uma habitação promove mudanças profundas na vida do comprador. Nossa proposta é de refletir sobre a emergência de um novo segmento de construção habitacional no Brasil, o condomínio de padrão econômico, e as possíveis racionalidades que se formam a partir desse programa; por sua vez, argumentamos que este programa está em diálogo com o Estado, pois é este quem cria as condições de oferta e de demanda através das atribuições do programa; e também em diálogo com as construtoras, que orientam o seu modelo de condomínio em todas as faixas do programa. Além disso, o desajustamento de *habitus* e de racionalidade também deverá ser apreendido. O principal objetivo é compreender um objeto de estudo (mercado) que tradicionalmente é examinado por economistas, utilizando-se de conceitos metodológicos da sociologia.

Nossa referência teórico-metodológica são os escritos de Pierre Bourdieu (1979, 2000), especialmente o livro *As Estruturas Sociais da Economia*<sup>1</sup>. Segundo as suas pesquisas, o acesso ao alojamento moderno é a ocasião para uma reestruturação do sistema das práticas, que é observada na divisão do trabalho entre os sexos e na gestão do orçamento, instituição das crianças, ou práticas de lazer. Concretamente, usaremos dois conceitos-chaves nessa pesquisa, baseados na obra de Bourdieu: *habitus* e

---

<sup>1</sup> Título original: *Les structures sociales de l'économie*. Tradução: Maria Fernanda Oliveira. ISBN: 972-771-469-2.

racionalidade. Entendemos por *habitus*, nesse caso, um mediador entre o comportamento dos agentes e as estruturas sociais.

Segundo Bourdieu (2014), a visão de mundo de um indivíduo, ou seja, o sentido empregado por ele ao mundo social está intrinsecamente atrelado ao seu processo de socialização. Um ponto crucial é que os *habitus* personificam uma dualidade: são diferenciados, mas também são diferenciadores. Ou seja, eles operam concomitantemente as práticas distintas e distintivas (BOURDIEU, 2014, p. 22):

Os habitus são princípios geradores de práticas distintas e distintivas - o que o operário come, e, sobretudo sua maneira de comer, o esporte que pratica e sua maneira de praticá-lo, suas opiniões políticas e sua maneira de expressá-las diferem sistematicamente do consumo ou das atividades correspondentes do empresário industrial; mas são também esquemas classificatórios, princípios de visão e de divisão e gostos diferentes.

Portanto, para o autor, a racionalidade de um indivíduo seria gerada pelo *habitus*. Nesse sentido, o conceito de racionalidade, ou senso prático, se distancia da racionalidade aplicada pela teoria econômica, já que é incorporada a partir da história de vida dos agentes e, assim, se trata de uma racionalidade socialmente construída. O conceito de *habitus* também nos auxiliará a entender a construção da racionalidade dos compradores e dos vendedores do Programa.

Em nossa pesquisa, não tivemos a pretensão de afirmar a emergência de um novo *habitus*, pois consideramos que, para utilizar tal conceito, esta pesquisa teria que ter uma maior abrangência. Por isso, nós damos algumas pistas para a emergência de uma nova disposição e/ou racionalidade. Em um primeiro momento, observamos uma convergência dessas racionalidades. Os dados apontam para a aproximação da racionalidade das construtoras e dos consumidores quando ambos consideram o PMCMV como uma grande oportunidade de negócio, de formação de patrimônio e de obtenção de lucro. No entanto, essa convergência não é harmônica, isto é, ela possui um distanciamento, principalmente no tocante ao modelo em que essa habitação foi apresentada: em forma de condomínio.

Logo, apesar da convergência, também evidenciamos uma divergência, ou seja, um desajuste de racionalidades ou *habitus*, pois a construtora propõe um modelo de casa que não é considerado adequado para alguns dos moradores. Enquanto alguns passam a ter uma relação de distanciamento com o lugar onde vivem, e não se

reconhecem como moradores, outros que estão um pouco mais inseridos, e se sentem fazendo parte do condomínio, relatam os problemas da nova moradia.

A partir deste argumento, do modelo metodológico e dos dados coletados, buscamos demonstrar de que forma as alterações das condições econômicas dos consumidores e dos vendedores alteram, também, as disposições econômicas, ou seja, a racionalidade econômica tanto daqueles que constroem as habitações como daqueles que as compram.

Nossa metodologia consta de análise do marco regulatório do PMCMV e de pesquisa etnográfica no condomínio estudado, o “Único Mogi”, que consistiu em observações e entrevistas com 8 compradores de apartamentos e com o diretor da empresa estudada, a “Cury”. Durante as nossas duas visitas ao condomínio, anotamos as observações em nosso diário de campo e registramos algumas fotografias do local. Para complementar os dados, identificamos nomes e cargos de agentes envolvidos tanto no ministério da cidade quanto dos envolvidos na implantação do PMCMV, e apresentamos uma minibiografia desses atores, visando historicizar os agentes envolvidos.

De tal modo, a dissertação está dividida em quatro seções:

A primeira dedica-se a fazer uma revisão bibliográfica dos programas habitacionais que antecederam o PMCMV, iniciando-se com a criação do Banco Nacional de Habitação (BNH), na década de 1960, até os dias atuais. Em seguida, é apresentada a estruturação do programa, ou seja, quais são as atribuições do PMCMV, como ele é construído e alguns dados gerais que foram coletados. Entre as atribuições, destacamos uma: a Portaria nº 168 do Ministério das Cidades, que foi citada na entrevista com o Diretor de Relações Institucionais da construtora onde foi realizada a pesquisa de campo.

Nesta mesma seção, abordamos o contexto de surgimento do programa e a estruturação do campo burocrático para que ele se efetivasse. O objetivo de tal seção foi de mostrar a influência do Estado na construção de um mercado da habitação e, assim, a sua inserção no campo econômico.

A segunda seção abordará a metodologia adotada pela pesquisa, que entende o conceito de mercado como historicamente construído “por indivíduos de carne e osso”

(JARDIM; CAMPOS, 2012), inseridos em um contexto social, cultural e político. Também nessa seção abordaremos os primeiros trabalhos acadêmicos com o tema do PCMV. Aqui começamos a explorar o conceito de racionalidade, inspirado primeiramente em Weber e logo após em Bourdieu, e apresentamos as primeiras pistas que apontam para o surgimento de uma racionalidade e/ou disposição social.

A terceira seção apresenta a estruturação do campo das construtoras com foco naquelas que atuam no mercado de construção de padrão econômico, pois esse é o padrão do PMCMV. Mapeamos o espaço de debate das ideias e opiniões em torno do programa através da Revista “Conjunturas da Construção”, lançada pelo Sindicato da Construção Civil de São Paulo (SINDUSCON-SP). Para realização da pesquisa de campo, escolhemos a construtora Cury, na qual pudemos observar a estruturação dos capitais que fez com que ela emergisse na estrutura do campo habitacional. Nesta seção, apresentamos nossa hipótese de ajustamento de *habitus* ou convergência de racionalidade entre construtora e cliente, a partir de dados coletados nas entrevistas com ambos.

A quarta e última seção foca nos compradores e/ou novos proprietários que, por meio do programa, conseguiram comprar a casa própria. A partir dos relatos, pudemos perceber que nossa hipótese não estaria tão harmoniosa como a apresentada na seção anterior. Apontamos, de tal forma, para um desajustamento de *habitus*, apesar de evidenciarmos a convergência de racionalidade.

## **1. A NOVA POLÍTICA HABITACIONAL BRASILEIRA: O PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA**

A primeira seção desta dissertação explicará como o Programa *Minha Casa Minha Vida* (PMCMV) se estruturou, observando as suas principais atribuições. Para isso, fizemos um retrospecto das políticas habitacionais de períodos anteriores. A revisão bibliográfica desses programas se inicia nos anos 60, quando foi criado o Banco Nacional da Habitação (BNH) e, a partir dele, todo o desdobramento até os anos 80, quando ele foi encerrado, passando pela década de 90 e pelos anos 2000 – período em que o PMCMV começa a ser desenhado através do projeto Moradia e da criação do Ministério das Cidades.

O nosso objetivo é elucidar a construção de um campo burocrático que possibilitou a efetivação desse programa. Desta forma, buscamos entender a influência do Estado na produção de um mercado de habitação surgido a partir da criação do PMCMV. A criação deste programa representa todo um conjunto de ações, visando orientar a compra de uma propriedade e as opções de uma forma de investimento, ou seja: fazer do acesso à propriedade da sua habitação uma forma principal de investimento (BOURDIEU, 2000).

Ao destinar ajuda financeira aos construtores, por meio de créditos mais baratos e de incentivos à produção, o Estado contribui muito fortemente para produzir o estado de mercado de habitação, orientando direta ou indiretamente os investimentos financeiros e também afetivos. Afinal, as opções de moradia – de imóvel usado ou imóvel novo, de compra ou aluguel –, dependem, em primeiro plano, das disposições econômicas socialmente construídas dos agentes (e, particularmente, do seu “gosto”), bem como dos meios econômicos de que usufruem; e, em segundo lugar, do estado de oferta das habitações (BOURDIEU, 2000).

Para Bourdieu (2000), o conjunto de condições econômicas e sociais produzidas pela “política de habitação” influencia de maneira mais ou menos direta na produção da oferta e da procura. Desta forma, o mercado da casa é uma dupla construção social, pois o Estado contribui de forma decisiva na construção da demanda, através das disposições individuais e, mais precisamente, dos sistemas de preferência individuais – como ser



proprietário ou inquilino –, e também na atribuição de recursos, concedendo auxílio para a construção e para as construtoras, definidas por leis e regulamentos. Além disso, o fornecimento de crédito para os construtores também influencia na construção da oferta através da política do Estado e dos bancos públicos, o que contribui para definir a condição de acesso ao mercado e, mais diretamente, a posição da estrutura do campo dos produtores da casa. Portanto, a decisão econômica não é de um agente econômico isolado, mas de um coletivo de grupo, família, empresa e Estado funcionando como campo, no qual todos trabalham na construção coletiva da unidade doméstica.

Criado em 2009, o objetivo do Programa *Minha Casa Minha Vida* é o de reduzir o *déficit* habitacional do país, considerado um problema crônico nacional pelo Ministério das Cidades, por sua vez criado em 2003. No entanto, antes de 2009 o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) já previa o financiamento da construção habitacional através do Eixo Infraestrutura Social e Urbana.

A primeira menção ao programa aconteceu no relatório do PAC, divulgado trimestralmente no site do Ministério do Planejamento. No 6º Balanço do PAC, lançado em fevereiro de 2009, não havia menção ao PMCMV ainda, mas a apresentação do relatório aponta que incentivos fiscais e financeiros para os investimentos residenciais (habitação para famílias de baixa renda) já estavam sendo formulados. Será a partir do 7º Balanço que se notará a mudança na nomenclatura do programa para o título de “Minha Casa Minha Vida”.

De acordo com o relatório, a alteração é provocada pela necessidade em dar autonomia a um programa de habitação e criar toda uma legislação que garantisse condições de ampliar a oferta de construções. Sendo assim, em 2009, através da Medida Provisória nº 459, posteriormente convergida na Lei nº 11.977, de 7 de julho de 2009, é criado o programa com a meta de construção de 1 milhão de moradias em curto prazo, tendo alocado R\$ 34 bilhões (em reais). Destes, R\$ 25 bilhões de reais originavam-se do OGU, e R\$ 7,5 bilhões do FGTS. Além disso, se previa a regularização fundiária de assentamentos localizados em áreas urbanas, que altera alguns decretos, leis e medidas provisórias anteriores<sup>2</sup>, além de dar outras providências (CARDOSO, 2013).

---

<sup>2</sup> Decreto-Lei nº 3.365, de 21 de junho de 1941, as Leis nºs 4.380, de 21 de agosto de 1964, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 8.036, de 11 de maio de 1990, e 10.257, de 10 de julho de 2001, e a Medida Provisória nº 2.197-43, de 24 de agosto de 2001.

Desta forma, o PMCMV consiste em estabelecer um patamar de subsídio direto. Esse programa busca impactar a economia através dos efeitos multiplicadores gerados pela indústria da construção. Além dos subsídios, aumentou o volume de crédito para aquisição e produção de habitação, ao mesmo tempo em que reduziu os juros. Com a criação do Fundo Garantidor da Habitação (FGH), foram aportados recursos para pagamento das prestações em caso de inadimplência por desemprego, ou outras eventualidades (CARDOSO, 2013).

Segundo o discurso<sup>3</sup> da Presidente Dilma Rousseff, proferido em São José do Campos, trata-se do Programa que mais recebe recursos do Orçamento e o primeiro programa federal que busca dar respostas para o problema habitacional:

Minha Casa, Minha Vida é o maior programa do governo federal e, entre todos os programas, é o que usa mais recursos do Orçamento. Até o surgimento do Minha Casa, Minha Vida, não havia uma solução para a habitação popular de todos os brasileiros. [...] É impossível, uma família com renda de R\$ 1,6 mil pagar um financiamento de R\$ 96 mil nas condições normais. A conta não fecha nunca. Este também é o motivo que explica porque o povo brasileiro vivia em habitações precárias, favelizadas, na casa de parentes ou pagando aluguel.

Segundo a Presidente, é necessário o papel do Estado para resolução do problema da habitação, pois o mercado, por si só, não é capaz de resolvê-lo. A partir desta constatação, buscamos refletir sobre o papel do Estado na construção desse mercado, o que consiste no objetivo desta seção.

Através do PMCMV, o Estado brasileiro fixou as regras de funcionamento de toda uma regulamentação específica, acompanhada de uma infraestrutura jurídica e ligada ao direito de propriedade, ao direito comercial, ao direito do trabalho e ao direito dos contratos, entre outros, e de uma regulamentação geral, que consistia em bloqueio ou controle dos preços e enquadramento do crédito. Sendo assim, o mercado da habitação é apoiado e controlado, direta e indiretamente, pelos poderes públicos, tal como observado por Bourdieu no caso francês. (BOURDIEU, 2000).

Para compreender a lógica desse mercado e o seu mecanismo de funcionamento, é preciso descrever a gênese das regras e dos regulamentos que o definem.

---

<sup>3</sup> Disponível em: <http://politica.estadao.com.br/noticias/geral,dilma-destaca-minha-casa-como-maior-programa-do-governo,1144908> (Acessado em 11/05/2014).

Primeiramente, vamos apresentar um retrospecto da política habitacional brasileira, desde a década de 1960 até os dias atuais.

### **1.1 Retrospecto da política habitacional brasileira a partir da década de 1960**

Em 1964, após o Golpe Militar que derrubou o governo João Goulart, o novo governo que se estabelece cria o Sistema Financeiro de Habitação (SFH), juntamente com o Banco Nacional de Habitação (BNH), com a missão de “estimular a construção de habitações de interesse social e o financiamento da aquisição da casa própria, especialmente pelas classes da população de menor renda” (Lei nº 4 380/64 de 21 de agosto de 1964), (BOTEGA, 2008).

O Banco Nacional da Habitação (BNH) foi criado a fim de amenizar os efeitos gerados pela crise de moradia no país, que atravessava um período de intensa urbanização. O objetivo desta criação era elaborar uma política de financiamento permanente para a construção habitacional capaz de estruturar o setor da construção civil nos moldes capitalistas (BONDUKI, 2008).

No campo ideológico, essa política estava preocupada em transformar a casa própria num instrumento de combate às ideias comunistas. No entanto, foi no campo econômico que ela se destacou e se transformou em um dos elementos centrais da estratégia do governo, pois fortaleceu o setor da construção civil e ainda gerou empregos (BONDUKI, 2008).

O período entre 1964 e 1986 foi o único em que o país teve uma Política Nacional de Habitação. Em 1967, com a criação do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), alimentado pela contribuição compulsória de todos os assalariados brasileiros, se estruturou o Sistema Brasileiro de Habitação (SBH), somado aos recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) (BONDUKI, 2008).

Desta forma, o SFH ganha grande importância, já sob o governo de Costa e Silva (1967-1969), quando o BNH começa a contar com os depósitos do FGTS e com a implementação do SBPE. Assim, o capital do banco se ampliou significativamente, fazendo com que o FGTS se tornasse uma das principais instituições financeiras do país e a maior instituição mundial voltada especificamente para o problema da habitação.

Em 1969, o BNH era o segundo maior banco em termos de recursos disponíveis, ficando atrás somente do Banco do Brasil (BOTEGA, 2008).

A concepção desse sistema, portanto, baseava-se na concessão de crédito habitacional com fontes próprias de recursos. A captação de fundos deu-se a partir de dois instrumentos: as cadernetas de poupança e o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) (FGV, 2007).

As cadernetas foram criadas com o objetivo de captar a poupança voluntária das famílias e contribuíram de forma decisiva para a disseminação do hábito de poupar na sociedade. A aplicação dos recursos das cadernetas obedecia a critérios de exigibilidade mínima, que variaram em diferentes períodos. Já o FGTS foi o instrumento de poupança compulsória do sistema. Criado com o objetivo de substituir o estatuto da estabilidade no emprego, o FGTS é um fundo de indenizações trabalhistas, cuja arrecadação foi destinada à concessão de crédito à habitação e ao financiamento do saneamento básico e da infraestrutura urbana (FGV, 2007).

Outro aspecto importante na estruturação do SFH foi a prática de subsídios cruzados, a qual consistia em cobrar taxas de juros progressivas de acordo com o valor do financiamento, com o intuito de favorecer famílias de renda mais baixa (FGV, 2007). Esse sistema, avançado<sup>4</sup> para as condições econômicas e financeiras da época, gerou um impressionante volume de fundos para o financiamento habitacional. Em poucos anos de operação, mais precisamente entre 1965 e 1980, o número de unidades habitacionais financiadas passou de 8 mil por ano, em 1964, para 627 mil, em 1980 (FGV, 2007).

Embora a produção habitacional tenha sido significativa, ela foi insuficiente para sanar com as enormes consequências geradas pela intensa urbanização. A falta de um projeto que incorporasse de fato a urbanização técnica, financeira, urbana e administrativa, e a concentração dos recursos para produção da casa própria – construída pelo sistema formal de construção civil –, gerou um intenso processo de urbanização informal, no qual a grande maioria da população construiu a casa própria

---

<sup>4</sup> O sistema é considerado avançado pois contava com: um arranjo, as cadernetas de poupança, o FGTS e os serviços de intermediação financeira eram remunerados pelos juros auferidos nos financiamentos. Em 1967, foi criado o Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS), para equilibrar o descompasso entre a evolução dos saldos devedores e das prestações. Adicionalmente, em 1969, foi criado o Coeficiente de Equiparação Salarial (CES), com o intuito de solver resíduos oriundos das diferenças entre os reajustes das prestações (anual) e dos saldos devedores (trimestrais).

em assentamentos urbanos precários e loteamentos clandestinos e irregulares, distantes das áreas urbanizadas e dos serviços de infraestrutura social (BONDUKI, 2008).

Assim, por um lado, a estratégia da política habitacional efetivamente beneficiou a construção civil através dos financiamentos estáveis para a construção de moradia. Mas, por outro lado, contribuiu pouco acerca do objetivo que se propunha, além de excluir grande parcela da população de baixa renda na política que, sem contar com qualquer fonte de subsídio, utiliza-se de critérios bancários de financiamento (BONDUKI, 2008).

O BNH teve, como aporte inicial, um montante de 1 bilhão de cruzeiros antigos, e mais um crescimento garantido pela arrecadação compulsória de 1% da folha de salários sujeitos à Consolidação das Leis Trabalhistas do país, o que demonstra que a habitação popular fora eleita um dos “problemas fundamentais” do governo Castelo Branco (BOTEGA, 2008).

Assim, o SFH/BNH era, na verdade, um eficaz agente de dinamização da economia nacional, desempenhando um importante papel junto ao capital imobiliário nacional e fugindo de seu objetivo principal, ou ao menos do que deveria sê-lo: ser o indutor das políticas habitacionais para superação do déficit de moradia. Embora a política habitacional implementada pelo BNH estivesse voltada, em seus primeiros anos, para a população de baixa renda, aos poucos as classes menos favorecidas foram sendo deixadas de lado, e o Banco passou a atender então a classe média. Segundo Maricato (2000, p. 23):

Infelizmente o financiamento imobiliário não impulsionou a democratização do acesso à terra por meio da instituição da função social da propriedade. Essa era a proposta da reforma urbana preconizada pelos arquitetos no Congresso do IAB, Instituto de Arquitetos do Brasil, de 1963. A atividade produtiva imobiliária não subjugou as atividades especulativas, como ocorreu nos países centrais do capitalismo. O mercado não se abriu para a maior parte da população que buscava moradia nas cidades. Ele deu absoluta prioridade às classes médias e altas.

De tal modo, como observa Maricato (2000), baseado nos pronunciamentos da direção do próprio BNH em janeiro de 1975, foi anunciada a reformulação do financiamento, que fixou em cinco salários mínimos a renda limite para se tornar um beneficiário dos financiamentos do banco, o que excluía, portanto, a maioria da

população assalariada que era a principal afetada pelo déficit habitacional. Segundo os dados de Kowaricks (1979), “[...] o BNH, entre 1964 e 1977, aplicou a não desprezível soma de 135 bilhões de cruzeiros financiando 1.739.000 habitações, que foram destinadas, de modo particular, a famílias com rendimentos superiores a 12 salários mínimos” (KOWARICKS, 1979, p 50).

Apesar de ter o seu objetivo (ou, pelo menos, o que era dito como tal) desvirtuado, esta não foi a principal razão para a extinção do SFH/BNH pelo governo Sarney. As razões para esta extinção devem ser buscadas à luz do próprio funcionamento deste, que se revelou frágil com relação às flutuações macroeconômicas dos anos 80 (BOTEGA, 2008). De acordo com Santos (1999, p. 21):

[...] o desempenho do SFH dependeria fundamentalmente de dois fatores básicos: a capacidade de arrecadação do FGTS e do SBPE e o grau de inadimplência dos mutuários. Em outras palavras, essa dependência significava que, apesar da sofisticação do seu desenho, o SFH, como de resto qualquer sistema de financiamento de longo prazo, era essencialmente vulnerável a flutuações econômicas que afetassem estas variáveis (...). 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.

Portanto, o SFH/BNH não resistiu à grave crise inflacionária vivenciada pelo Brasil, principalmente nos primeiros anos da década de 1980, nos quais a inflação atingiu índices de 100% ao ano em 1981 e em 1982 (e, a partir de então, não cessou mais de crescer, chegando aos 1770% em 1989). Esta crise levou a uma forte queda do poder de compra do salário, principalmente da classe média, o público que havia se tornado alvo das políticas habitacionais deste sistema (GREMAUD, 1996, p. 212).

Isso porque umas das características do BNH (1964-1985) era a segmentação do mercado segundo os níveis de renda familiar, cada qual sob a responsabilidade de um agente promotor específico e regulador por legislação própria. A chamada “faixa de mercado” (que ganhava mais de 6 SM) estava inteiramente a cargo da atuação privada, sem participação direta das camadas sociais. A Camada da população, que poderia se constituir em “sujeitos de crédito bancário”, era financiada pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) (SHIMBO, 2010).

Para as faixas de renda inferiores a essa, a promoção habitacional era essencialmente pública, centralizada no BNH e nas Companhias Habitacionais (COHAB), financiada com recursos do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço). Nessa fatia do mercado (habitacional), o setor privado entrava apenas na produção das unidades habitacionais, ou seja, na construção em si, e todas as demais fases eram centralizadas nas agências estatais (SHIMBO, 2010).

A partir dos anos 1980, o modelo econômico implementado pelo Governo Militar começa a dar sinais de esgotamento. Desta forma, a recessão, a inflação, o desemprego e as quedas salariais repercutem no Sistema Financeiro da Habitação (SFH), com a redução da sua capacidade de financiamento (BONDUKI, 2008).

A mobilização popular, a oposição ao BNH, o combate à ditadura e as fortes críticas ao SFH são algumas das motivações inseridas no clima de eleição presentes na época, além da criação de uma nova Constituinte. Outros fenômenos que devemos considerar como um dos responsáveis pela ineficiência do SFH/BNH, além da inadimplência, foram os constantes casos de corrupção (BOTEGA, 2008).

A desmontagem do BNH deixou um vácuo nos rumos da política habitacional brasileira. Nesse momento, em meados da década de 1980, não foi proposta uma reestruturação profunda no modelo implementado pelo BNH, mesmo com todas as críticas a ele destinada: ao contrário, foram tomadas medidas pontuais e de caráter reformista (SHIMBO, 2010).

O forte desmanche na área social do Sistema Financeiro Habitacional, juntamente com o enfraquecimento das COHABs (Companhias Estaduais de Habitação), “principais responsáveis pelo atendimento às demandas do SFH até então”, fez com que as COHABs “passassem de agentes promotores (tomadores de empréstimos do FGTS e executores de obras) a meros órgãos assessores, diminuindo assim a capacidade de atuação dos estados e municípios na questão habitacional”, uma vez que “tiveram seus financiamentos bastante restringidos pelo governo central, a pretexto de contribuir para diminuição do endividamento de estados e municípios com a União” (BOTEGA, 2008).

Portanto a produção habitacional promovida diretamente pelo Estado se retraiu – atingindo, sobretudo as COHABs – e se iniciou o processo de canalização direta dos recursos públicos para promotores e agentes financeiros privados (SHIMBO, 2010).

Esta foi a conjuntura vivenciada pelo Brasil, no tocante à habitação, quando, a partir do Decreto nº 2 291 de 21 de novembro de 1986, o presidente José Sarney decretou o fim do Banco Nacional de Habitação. Este acaba sendo incorporado pela Caixa Econômica Federal (CEF), tornando a questão habitacional uma mera política setorial para esta instituição, que não possuía qualquer tradição com relação ao tema.

A incorporação do BNH à Caixa Econômica Federal evidenciou a ausência de uma proposta clara para o setor habitacional. Além de dificultar a implementação dos programas habitacionais destinados aos setores de menor renda, inaugurado pelo BNH, a transferência do problema da habitação a uma agência financeira de vocação social, mas que não deixa de lado os paradigmas institucionais de um banco comercial – por exemplo: a busca por equilíbrio financeiro, necessidade do retorno do capital aplicado, etc. –, reforçou o tratamento setorial do problema (AZEVEDO, 2007).

Havia a intencionalidade de se efetivar o processo de descentralização da gestão dos programas sociais, entre os quais a habitação, para Estado e municípios, próprio do momento da aprovação da constituinte (1988) e de reforma do Estado. A fragilidade das políticas federais, retração de recursos e a iniciativa dos novos governos municipais eleitos reforçaram o processo de municipalização dos programas habitacionais, sem que houvesse uma articulação dessas ações (SHIMBO, 2010).

Desta forma, abria-se uma nova etapa para a política urbana e habitacional brasileira, caracterizada por uma forte confusão institucional provocada por constantes reformulações nos órgãos responsáveis pelas políticas habitacionais.

Segundo Santos (1999), em um período de apenas quatro anos, o Ministério do Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente (MDU), criado em 1985, transformou-se em Ministério da Habitação, Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente (MHU), e depois em Ministério da Habitação e Bem-Estar Social (MBES). Porém, foi extinto em 1989, quando a questão urbana voltou a ser atribuição do Ministério do Interior, ao qual o BNH era formalmente ligado.



As atribuições na área habitacional do governo, antes praticamente concentradas no BNH, foram pulverizadas por vários órgãos federais, como o Banco Central, que passou a ser o órgão normativo e fiscalizador do SBPE; a Caixa Econômica Federal, gestora do FGTS e agente financeiro do SFH; o Ministério urbano do momento, formalmente responsável pela política habitacional; e a então Secretaria Especial de Ação Comunitária, a responsável pela gestão dos programas habitacionais alternativos (SANTOS, 1999).

Como consequência desta confusão, tivemos o fortalecimento de programas alternativos do SFH, destacando-se o Programa Nacional de Mutirões Comunitários, voltado a famílias com renda inferior a três salários mínimos. Porém, a ausência de uma política clara para o programa acabou levando-o ao fracasso; avaliando-se o programa, conclui-se que menos de um terço do previsto acabou sendo executado. O BNH foi extinto em 1986 sem encontrar resistência, e também se perdeu o caráter nacional da política habitacional que, nas décadas seguintes, período de redemocratização, não sofreu transformação (BONDUKI, 2008).

## **1.2 Política Habitacional nas décadas de 1985 a 1994**

No início da Nova República (1985), a situação habitacional no Brasil apresentava “baixo desempenho social, alto nível de inadimplência, baixa liquidez do sistema, movimentos de mutuários organizados nacionalmente e grande expectativa de que as novas autoridades pudessem resolver a crise do sistema sem a penalização dos mutuários” (CARDOSO, 2007, p. 15).

A reivindicação dos mutuários foi atendida e o primeiro ano da administração do presidente José Sarney (1985) foi marcado pelo “fim das mobilizações e dos movimentos regionais e nacionais de mutuários” (CARDOSO, 2007, p. 15). Porém, ao conceder-se subsídios aos mutuários sem outra medida compensatória, agravou-se ainda mais o déficit do SFH.

O Governo do Presidente José Sarney adotou diversas medidas que indicavam profundas mudanças, discutindo desde a descentralização do BNH até mudanças no sistema de financiamento. Dada a complexidade da questão e a falta de consenso sobre a reforma, “o governo decretou extinção do Banco” (MELO, 1990 *apud* CARDOSO,

2007, p. 16). Isso ocorreu devido à fragilidade encontrada diante das “flutuações macroeconômicas dos anos 80” (BOTEGA, 2007, p. 69).

Em 1990, assumiu a presidência o candidato Fernando Collor de Mello, após a primeira eleição para presidente pós-ditadura militar. A partir de então, as políticas brasileiras passam a ter uma forte orientação rumo ao neoliberalismo, o que acabou aprofundando o quadro de crise da área habitacional (BOTEGA, 2008).

Os principais programas de habitação passaram, com a extinção do Ministério do Interior, para o controle do Ministério da Ação Social. Entre estes, podemos destacar o Plano de Ação Imediata para a Habitação (PAIH), que previa a construção, em caráter emergencial, de aproximadamente 245 mil casas em 180 dias, através da contratação de empreiteiras privadas. Novamente, um programa habitacional estava direcionado ao capital imobiliário privado. Assim, enquanto o governo Collor começava a era neoliberal, o Brasil chegava a um número de 60 milhões de cidadãos de rua, em uma realidade na qual 55,2% das famílias que se encontravam em déficit habitacional recebiam até dois salários mínimos (BOTEGA, 2008).

Portanto, a nova fase da política habitacional brasileira, intitulada pós-BNH, era caracterizada pelo: I) financiamento habitacional com fontes alternativas lançados por municípios e Estados; II) parceria com sociedades organizadas; III) rombo gerado pela redução das prestações (redução das aplicações habitacionais). Este período caracteriza-se pela transição de uma estratégia nacional de política habitacional para uma política fragmentada, com a participação de Estados e Municípios. A Constituição de 1988 é um marco importante desta passagem, pois tornou a habitação uma atribuição dos três níveis de governo (BONDUKI, 2008).

Essa tendência à descentralização dos programas habitacionais era vista também em outros setores, aumentando a pressão sobre o município, pois o poder local era o principal interlocutor das organizações populares e responsável pelas demandas sociais, ou seja, tinha o contato direto com os problemas da população carente. Portanto, essa época foi caracterizada pela grande heterogeneidade, após um período de homogeneidade da intervenção governamental na habitação social. Isso aconteceu em decorrência da ausência de uma política habitacional nacional, o que fez emergir programas alternativos como, por exemplo, a urbanização de favelas e de assentamentos

precários, a construção de moradia por mutirão e, inclusive, a autoconstrução (BONDUKI, 2008).

Para Arretche (2002), foi somente no Governo FHC, iniciado em 1995, quase dez anos após o fim do BNH, que se alterou o “paradigma” da política habitacional brasileira, quando se introduziu, claramente, princípios de mercado na provisão da habitação. Além de procurar ampliar a participação do setor privado, o novo paradigma previa a descentralização da alocação de recursos federais e a introdução de uma política de crédito para o mutuário final.

Já para a autora Shimbo (2010), esse novo paradigma abriu as portas para a centralidade da dinâmica privada na provisão habitacional brasileira. As críticas ao sistema do BNH, por um lado, focavam nos aspectos como corrupção e ineficiência de um sistema centralizado no governo federal e nas prestadoras estaduais e municipais. Por outro, apontavam para o fato de que não havia um financiamento da habitação centralizado diretamente no mutuário, apenas aos imóveis contemplados dentro do sistema, reduzindo as possibilidades de compra no mercado imobiliário e prejudicando o mercado de imóveis usados.

Em 1995, com a retomada dos financiamentos de habitação e saneamento com base nos recursos do FGTS, foram elaborados novos princípios e/ou fundamentos que rejeitaram o financiamento direto para a produção de grandes conjuntos habitacionais em processos de centralização da gestão. Assim, os programas habitacionais criados pelo Governo Cardoso eram voltados ao beneficiário final (BONDUKI, 2008).

A concepção e a implementação dos programas habitacionais parecem ter seguido aquele paradigma fundador da política de FHC, no qual os programas visaram: a melhoria do funcionamento do mercado privado de habitação, voltado às faixas de renda superiores a doze salários mínimos; a reformulação da legislação; e o apoio ao desenvolvimento institucional e tecnológico do setor imobiliário e da construção civil (SHIMBO, 2010).

A criação do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), destacou exemplos deste modelo de política habitacional: o Sistema Nacional de Certificação, voltado para empresas de serviços e obras da construção, e o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), destinado a superar os impasses que imobilizaram

o SFI. O SFI, criado em 1997, foi considerado a maior novidade na área habitacional nos anos de 1990, se inspirando na experiência norte-americana e se distanciando dos moldes do SFH brasileiro (AZEVEDO, 2007).

A seguir, segue tabela com os programas que foram criados a partir desse modelo de política habitacional. Eles concediam financiamento aos Estados e Municípios e, diante da Lei de Responsabilidade Fiscal, que requisitava a adimplência destes, não ganharam ampla extensão devido ao alto grau de inadimplência dos municípios.

**Tabela 1: Outros programas habitacionais.**

PROGRAMA	CARACTERÍSTICAS
<b>Carta de Crédito</b>	Criado em 1995, se dirigia às famílias com ganhos mensais de até 12 salários mínimos, utilizava recursos do FGTS e do SBPE e possibilitava o financiamento para a produção, ampliação e aquisição de unidades habitacionais (novas ou usadas), além da produção de lotes urbanizados. Absorveu a maior parte dos recursos do FGTS, consumiu 85% dos recursos administrados pela União destinados à habitação. Destaque para o financiamento de material de construção e aquisição de imóveis usados.
<b>Carta de crédito Individual</b>	Financiava diretamente a pessoa física e permitia a aquisição de um imóvel, novo ou usado, diretamente no mercado imobiliário, mas claro, dentro das condições impostas pelo programa.
<b>Carta de Crédito Associativa</b>	Grupos de mutuários, organizados por intuições (empresas de construção, incorporadoras, Companhias de Habitação, sindicatos, cooperativas) que, por sua vez eram responsáveis pela solicitação de crédito aos agentes financeiros.
<b>Pró-Moradia</b>	Programa voltado para o poder público com foco à urbanização de áreas precárias, paralisado em 1998, mantinha o FGTS
<b>Apoio a Produção</b>	Quando o programa se voltou para o setor privado (nota: teve baixo desempenho).
<b>Programa de Arrendamento Residencial (PAR)</b>	Criado em 1999, voltado para a produção de unidades novas para arrendamento. Utilizava um <i>mix</i> de recursos (FGTS e recursos de origem fiscal).

<b>Habitar Brasil</b>	Inaugurava outra fonte para a habitação, Orçamento Geral da União (OGU).
-----------------------	--

Fonte: elaboração da autora a partir dos dados de BONDUKI (2008).

A implementação destes programas não significou interferir positivamente no combate ao déficit habitacional, em particular nos de baixa renda, além de não terem tido grande impacto para a geração de emprego e atividade econômica<sup>5</sup>. Entre 1995 e 2003, cerca de 78% dos recursos foram destinados a famílias com renda superior a 5 salários mínimos, sendo que apenas 8% foram destinados para a baixíssima renda (até 3 salários mínimos), onde se concentram 83% do déficit quantitativo (BONDUKI, 2008).

Para Arretche (2002), os programas de habitação voltados para os setores de renda mais baixa, propostos a partir de meados da década de 1990, seguiram duas vertentes. Na primeira vertente, os programas davam continuidade ao modelo anterior, baseado na promoção pública (via Estado e Municípios), e eram parecidos com o do segundo grupo, com alto grau de inadimplência dos municípios, que acabavam não recebendo os recursos. E na segunda vertente, ou o terceiro grupo, instaurava-se uma linha de financiamento direto ao mutuário final.

As ações políticas macroeconômicas reduziram o espaço de intervenção dos agentes do setor público na execução de políticas públicas de habitação, sobretudo a de urbanização de áreas precárias, apenas realizada pelo setor público. Além disso, a restrição à concessão de crédito impossibilitou as operações de financiamento nas áreas de financiamento e habitação. O ajuste fiscal foi o principal obstáculo à realização dos investimentos (BONDUKI, 2008).

No final do governo FHC, foi proposto o Programa de Subsídio à Habitação de Interesse Social (PSH), que abrangia a concessão de subsídio para famílias de até 3 SM, reformulada posteriormente pelo Gov. Lula (SHIMBO, 2010).

Um balanço acerca da política habitacional durante o governo FHC demonstra que a ênfase na produção da habitação cedia lugar para o consumo da habitação. Isso quer dizer que foram enfatizadas linhas de financiamento diretamente ao consumidor para adquirir a casa própria, sobressaindo-se, por exemplo, o financiamento para

<sup>5</sup> Financiamento para aquisição de imóvel usado, e o financiamento para material de construção estimulou a produção informal da moradia, agravando os problemas urbanos.

aquisição do imóvel usado. Sendo assim, neste período de governo, implantou-se uma “abordagem de mercado” na política habitacional, no qual a visão bancária do financiamento habitacional foi legitimada e não se diferenciava do BNH (BONDUKI, 2008).

Nessa “abordagem de mercado” da política habitacional de FHC, a introdução do financiamento direto ao mutuário final foi importante para a dinamização tanto do setor imobiliário como da construção civil e, a partir de 2005, como veremos depois, será uma das fontes principais do “segmento econômico”, quando for criado em 2007 o PAC – Programa de Aceleração do Crescimento e, em 2009, o Programa *Minha Casa Minha Vida* (SHIMBO, 2010).

### **1.3 Institucionalização do Programa Minha Casa Minha Vida**

Na resolução da Lei nº 11.977, de 7 de julho de 2009, o PMCMV tem por finalidade criar mecanismos de incentivo à produção e aquisição de novas unidades habitacionais ou requalificação de imóveis urbanos, e produção ou reforma de habitações rurais para famílias com renda mensal de até R\$ 4.650,00 (quatro mil, seiscentos e cinquenta reais).

De acordo com informações Públicas, contidas principalmente na lei nº 12.424, de 16 de junho de 2011 e nas Resoluções do Conselho Monetário Nacional, são 3 faixas que compõe as condições obrigatórias para o financiamento. Para as famílias com renda de até 3 salários mínimos, cuja modalidade corresponde à Faixa 1 do programa, a meta era construir 400 mil unidades habitacionais através do Fundo de Arrendamento Residencial (FAR). Segundo informação que consta no site da CEF<sup>6</sup>, o FAR recebeu recursos transferidos do Orçamento Geral da União (OGU) para viabilizar a construção de unidades habitacionais.

A execução das obras do empreendimento é realizada pela construtora contratada pela Caixa Econômica Federal (CEF), que se responsabiliza pela entrega dos imóveis concluídos e legalizados aos beneficiários dessa faixa a partir da lista de

---

<sup>6</sup> Disponível em: <http://caixa.gov.br/poder-publico/programas-uniao/habitacao/minha-casa-minha-vida/Paginas/default.aspx> (Acesso em: 05/01/2016).

demanda elaborada pelas prefeituras. Cabe aos municípios cadastrar as famílias com rendimento de 0 a 3 salários mínimos e deve ser apresentada à CEF em até oito meses contados da contratação do empreendimento, conforme critérios nacionais e adicionais de priorização, definidos na Portaria nº 412 do Ministério das Cidades, de 06/08/2015.

O Programa *Minha Casa Minha Vida* está disponível também para famílias com renda bruta de até R\$ 5.000,00 (cinco mil reais). Para esse segundo grupo, os formatos e as taxas são diferentes, pois as condições variam de acordo com a faixa de renda comprovada pelo candidato.

Portanto, o PMCMV possui dois grupos de compradores, cada qual com determinadas rendas exigidas. O primeiro grupo é aquele que recebe até 3 salários mínimos e, para concorrer a casas populares, tem que se inscrever nas prefeituras das cidades. O segundo grupo é aquele que recebe renda mensal de até 5 mil reais, e realiza a inscrição na agência da CEF.

A distribuição orçamentária dos recursos do FAR é feita nas 27 Unidades Federativas do Brasil, conforme a meta física de unidades habitacionais por Unidade da Federação. Os recursos do PMCMV foram distribuídos pelas diversas unidades da federação de forma proporcional à estimativa do cálculo do déficit habitacional, realizado pela Fundação João Pinheiro<sup>7</sup>. A distribuição estabeleceu cotas máximas de acesso aos recursos, já que o acesso dependeria da demanda a ser apresentada à CEF pelas empresas (CARDOSO, 2013).

---

<sup>7</sup> Criada em 1969, a Fundação João Pinheiro é uma instituição de pesquisa e ensino vinculada à Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão de Minas Gerais. Fonte de conhecimento e informações para o desenvolvimento do estado e do país, tem como característica a contínua inovação na produção de estatísticas e na criação de indicadores econômicos, financeiros, demográficos e sociais. Suas atividades abrangem estudos básicos para conhecimento da realidade econômica e social do estado e suas regiões; planejamento regional, municipal e metropolitano; elaboração de projetos e estratégias de desenvolvimento setorial e regional; proposição, análise e avaliação de políticas públicas; apoio ao desenvolvimento organizacional e institucional público e privado; pesquisas e projetos relacionados à preservação da memória e do patrimônio histórico e cultural; e atividades de extensão e apoio ao desenvolvimento dos municípios.

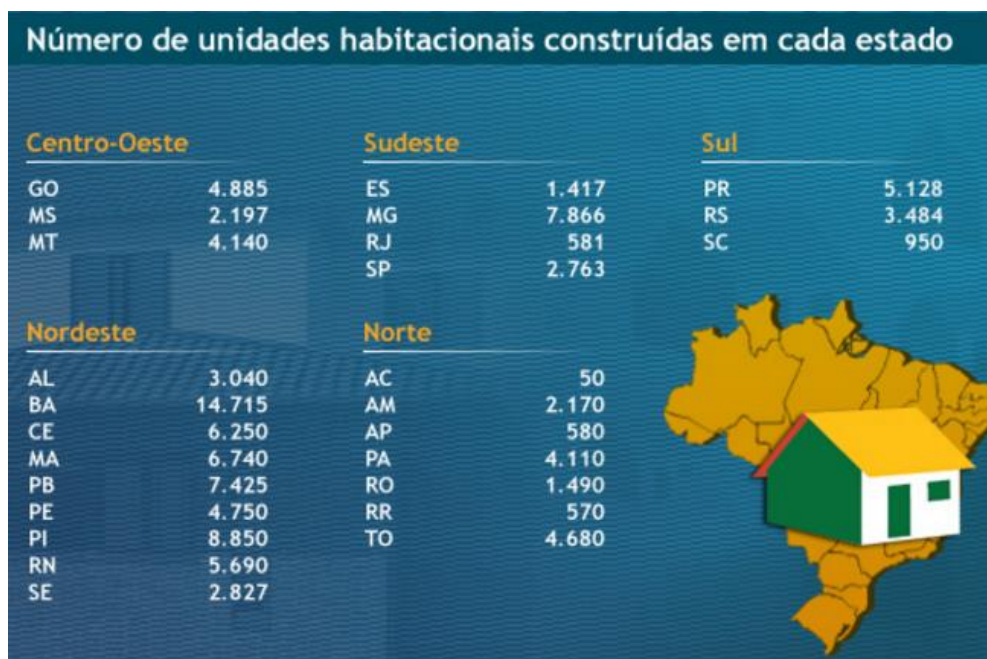
Gráfico 1: Unidades do PMCMV de 2009 a 2004.



Fonte: [www.feirãocaixa2016.com.br](http://www.feirãocaixa2016.com.br) (Acesso em: 05/01/2016).

De acordo com as informações coletadas no site da CAIXA, entre o PMCMV 1 e o 2 foram contratadas mais de 4 milhões de moradias, sendo que, desse total, 1,5 milhões foram entregues. A seguir, mostramos a tabela que evidencia o número de unidades habitacionais construídas por Estado.

Tabela 2: Unidades habitacionais do PMCMV construídas por Estado.



Fonte: [www.feirãocaixa2016.com.br](http://www.feirãocaixa2016.com.br) (Acesso em: 05/01/2016).



No entanto, podemos ver que alguns dos estados atingiram cotas muito altas de construção, enquanto outros ficaram muito abaixo do que foi estimado. Segundo Cardoso (2013, p. 36), no final de 2010, “alguns estados reclamaram junto ao governo por terem já estourado a sua meta e não disporem de mais recursos, enquanto outros permaneceram aquém da meta original”.

Na contratação, são selecionados, preferencialmente, os projetos que apresentem as seguintes características: promover ações que facilitem a execução de projetos (art. 4º do Decreto nº 7.499, de 16 de junho de 2011); estender a sua participação no programa, sob a forma de aportes financeiros, bens ou serviços economicamente mensuráveis, necessários à realização das obras e serviços do empreendimento; menor valor de aquisição das unidades habitacionais; existência prévia de infraestrutura (água, esgoto e energia); existência prévia de equipamentos sociais, compatíveis com a demanda do projeto. Também serão priorizados os projetos que atenderem à demanda populacional decorrente de crescimento demográfico resultante do impacto de grande empreendimento, independente da sua localização ou do aporte populacional do município.

O número de unidades habitacionais por empreendimento é estabelecido em função da área do projeto; segundo consta no site da CEF, os empreendimentos na forma de condomínio devem ser segmentados em, no máximo, 300 unidades habitacionais por condomínio. A tipologia mínima apresentada para apartamento é de dois quartos, sala, cozinha, banheiro e área de serviço; transição de área útil mínima de 37 m<sup>2</sup>; acessibilidade à área útil mínima de 39 m<sup>2</sup>. As unidades habitacionais para casa térrea apresentam a tipologia mínima semelhante, com dois quartos, sala, cozinha, banheiro e área de serviço; transição de área útil mínima de 32 m<sup>2</sup> (não computada a área de serviço) e acessibilidade à área útil de 36 m<sup>2</sup> (não computada a área de serviço).

Entre 2009 e 2014, o PMCMV atendeu a 6,8 milhões de beneficiários. Desse total, 52% com renda até R\$ 1.600,00, 39% com renda até R\$ 3.275,00 e 9% com renda de até R\$ 5.000,00. Os dados<sup>8</sup> atuais mostram que 1,7 milhão de moradias foram entregues em 5.288 municípios. Foram gerados 1,3 milhão de empregos e 80 mil novas

---

<sup>8</sup> Disponível em: <http://www.feiraodacaixa2016.com.br/cadastro-minha-casa-minha-vida-2013> (Acesso em 05/02/1016).

empresas de construção foram abertas. Dos R\$ 63 bilhões de renda gerados em toda a economia, R\$ 37,55 bilhões foram do setor da construção civil.

As diretrizes gerais para aquisição e alienação dos imóveis estão definidas na Portaria Ministério das Cidades nº 168, de 12 de abril de 2013, e Portaria Ministério das Cidades nº 363, de 12 de agosto de 2013.

#### **1.4 Portaria nº 168 Ministério das Cidades**

O Diretor nos apresentou o marco jurídico do Programa, a Portaria 168 do Ministério das Cidades. Esta portaria é considerada, nesta pesquisa, como um “contrato” existente entre todas as partes envolvidas no Programa MCMV, Estado, Municípios, construtoras e o banco. Abaixo, segue a fala do diretor, em entrevista, sobre a Portaria (2015)<sup>9</sup>:

*O MCMV 1 foi feito em 3 meses. Foi desenvolvido pelo setor privado com parceria com o governo, através das suas entidades, juntaram, sentaram na mesa e fizeram. Não é um único ministério, não é um governo, a portaria 168 é assinada pelo Ministro da Fazenda, Ministro da Casa Civil, Ministro do Trabalho, Ministro das Cidades, e Ministro do Planejamento. Olha, a Portaria 168 do Ministério das Cidades, explica o que é o faixa 1, quais são os deveres do agente financeiro, que é o banco, quais os deveres da construtora, e quais os deveres do município. É um programa que roda com dinheiro do Governo Federal, que fala, determina quero fazer 1 milhão de unidades desse produto, a gente vai, elabora o projeto, leva no agente financeiro, porque o agente financeiro tem a engenharia dele, essa engenharia valida o produto, se está de acordo. Aí eu vou, procuro os terrenos, faço o projeto, aprovo o projeto no município, aprovo projeto no Estado, submeto esse projeto a análise do agente financeiro, às vezes, se o projeto for muito grande, até a análise do Ministério das Cidades. O projeto estando de acordo, estando aprovado, o governo federal paga a compra do terreno a vista e me contrata para fazer a obra.*

A portaria nº 168, de 12 de abril de 2013, expõe as diretrizes gerais para aquisição e alienação de imóveis com recursos advindos da integralização de cotas no Fundo de Arrendamento Residencial (FAR), no âmbito do Programa Nacional de Habitação Urbana (PNHU), integrante do Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV).

---

<sup>9</sup> Na transcrição das entrevistas, foram preservadas as variantes linguísticas de cada entrevistado.

Nas atribuições da Portaria 168, a construtora assume o papel de prestadora de serviço para o Governo Federal. Segundo o diretor, isso acontece na Faixa 1 do programa, pois é o governo que determina a quantidade de construção e, se a construtora que iniciou as obras não conseguir cumprir o contrato e finalizá-las, ela será substituída por uma outra construtora, para que as obras sejam concluídas. Segue, novamente, a fala do diretor sobre essa prestação de serviço na Faixa 1 do programa (2015):

*Aqui eu sou um prestador de serviço, não é um empreendimento imobiliário, que eu compro, lanço, vendo. Eu estou fazendo o que o governo pediu que eu faça. Se por um acaso tiver um problema, e eu parar de fazer essa obra, eles me tiram do processo, e colocam outra construtora para acabar a obra. É uma prestação de serviço, não sou eu que determino se vai ter muro, se não, eu pego a especificação que é dada pelo governo e faço. A construtora é só o montador, ele é um contratado, é um prestador de serviço, vai fazer o que mandaram ele fazer. O governo paga um valor fixo, sem reajuste. Depois que fica pronto, a prefeitura vai pegar as famílias que ganham menos de R\$ 1600 reais, cadastrá-las no sistema único de habitação do governo federal, e colocar essas pessoas para morar lá. Elas pagam 5% do valor do imóvel em 10 anos, o resto é dado pelo Governo Federal.*

O Diretor, durante a entrevista, faz distinção entre as faixas do programa; a Faixa 1 oscila conforme a demanda do Governo, enquanto que as demais, faixas 2 e 3, são produtos desenvolvidos pela construtora e estão inseridas no mercado (2015):

*No empreendimento no faixa 2 e 3 é um empreendimento do mercado. No faixa 2 e 3, eu que escolho o terreno, onde vou lançar, onde vou construir, a responsabilidade do município é aprovar o projeto naquela região. E deixa eu concluir, lá onde a lei do município permitir. O Faixa 1 oscila, tem hora que o governo está com dinheiro e quer contratar, e tem hora que o governo está sem dinheiro e não quer contratar. Só que pra gente planejar a nossa empresa a longo prazo, a gente não pode depender só do humor do governo. A gente tem que sobreviver. Alguns terrenos que a gente pegou para fazer o faixa 1, principalmente nas regiões metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro, o terreno ficou pronto para ser contratado, mas o governo ficou sem dinheiro, eu coloco algo mais e lanço esse produto no mercado, coloco para vender, como Faixa 2.*

A seguir, segue a tabela elaborada com os dados da portaria, com o objetivo de explicar melhor quais são as funções de cada agente que participa do PMCMV.

**Tabela 3: Atribuições da Portaria nº 168 aos participantes do PMCMV.**

PARTICIPANTES	FUNÇÕES
<b>Caixa Econômica Federal</b>	Instituição financeira responsável pela definição dos critérios e expedição dos atos necessários à operacionalização do programa, bem como pela definição dos critérios técnicos.
<b>Ministério das Cidades</b>	Responsável por estabelecer diretrizes, fixar regras e condições e definir a distribuição de recursos entre as Unidades da Federação, além de acompanhar e avaliar o desempenho do programa.
<b>Ministério da Fazenda e do Planejamento, Orçamento e Gestão</b>	Em conjunto com o Ministério das Cidades, poderá rever anualmente os limites de renda familiar dos beneficiários e, ainda, fixar a remuneração da Caixa pelas atividades exercidas no âmbito do programa
<b>Distrito Federal, Estados e Municípios ou respectivos órgãos das administrações direta ou indireta, que aderirem ao programa.</b>	Têm sua participação estabelecida por meio de assinatura de <u>Termo de Adesão</u> com a Caixa. Visa assegurar a sua colaboração nas ações em prol do desenvolvimento de fatores facilitadores à implementação dos projetos, destacando-se a indicação das áreas prioritizadas para implantação dos projetos, isenção de tributos, aporte de recursos, indicação da demanda, indicação de solicitantes para a venda dos empreendimentos e execução do Trabalho Técnico Social junto aos beneficiários dos empreendimentos implantados.
<b>Empresas do setor de Construção Civil</b>	Participam na apresentação de propostas e execução dos projetos aprovados para aquisição de unidades habitacionais na forma estabelecida pelas normas do programa e realiza a guarda dos imóveis pelo prazo de 60 dias após a conclusão e legalização das unidades habitacionais.

Fonte: [www.caixa.gov.br](http://www.caixa.gov.br) (Acesso em: 05/01/2016).

### **1.5 O Programa Minha Casa Minha Vida inserido no contexto do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento).**

As mudanças econômicas na política do governo, a partir de 2006, através da progressiva liberalização dos gastos públicos, viabilizada pela ampliação da reserva (aumento da exportação de *commodities*), fez com que houvesse um considerável crescimento econômico. Isso se refletiu na redução dos indicadores de pobreza e desigualdade, resultando em parte no Programa Bolsa Família (programa de transferência de renda), no aumento do salário mínimo e na emergência e consolidação da classe C, que passa a ter uma importância crescente e a integrar as estratégias empresariais do setor imobiliário (CARDOSO, 2013).

Nesse contexto, o presidente da época, Luiz Inácio Lula da Silva, lança em 2007 o PAC – Programa de Aceleração do Crescimento, no qual as empresas estatais desempenham importantes papéis – Petrobras e Eletrobrás. Além disso, o Banco Central dá início a uma progressiva redução da taxa de juros. Todos esses elementos são importantes para caracterizar um quadro mais favorável à política de habitação e à ampliação do financiamento (CARDOSO, 2013).

O Programa de Aceleração do Crescimento 2007/10 foi constituído por um conjunto de políticas econômicas com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico, através da aceleração da economia e do aumento do emprego, estimulando, assim, a melhoria nas condições de vida da população brasileira. O objetivo discursivo foi o crescimento econômico de 5% ao ano. As metas propostas pelo PAC envolvem uma expansão significativa da taxa de investimento, o qual tinha sido feito em grande parte pelo setor produtivo privado (empresas, fundos de investimento do mercado financeiro, fundos de pensão, empreiteiras) em parceria com o setor público (Governo Federal, Estados e municípios).

A iniciativa está organizada em duas partes: a primeira reúne os investimentos em infraestrutura e, a segunda, as ações para ampliação do crédito, ambas para a melhoria do ambiente de investimento e para a melhoria na qualidade do gasto público.

Além da promessa de estimular os setores produtivos, o PAC busca levar benefícios sociais para todas as regiões do país (BNDES, 2008)<sup>10</sup>.

Segundo dados gerados pelo PAC, de 2007 a 2010, foram investidos R\$ 503,9 bilhões em infraestrutura, de um total previsto de R\$ 619 bilhões. É importante destacar a origem desse valor, de forma a visualizar a parceria público-privada.

Parte desse valor total, em torno de R\$ 219,20 bilhões de reais, foram investimentos feitos por empresas estatais, sendo que, destes, 148,7 bilhões de reais foram investidos pela Petrobrás, uma empresa de economia mista; e R\$ 67,80 bilhões de reais foram investidos com recursos do orçamento fiscal da União e da seguridade. O que resta do montante, R\$ 216,9 bilhões de reais, foram investidos pela iniciativa privada, especialmente empresas, fundos de pensão e fundos do mercado financeiro<sup>11</sup>.

Explicitada a origem dos investimentos do PAC, passamos a enunciar o destino dos investimentos realizados através do PAC, tendo em vista o Programa *Minha Casa Minha Vida*:

**Tabela 4: Investimentos do PAC em Habitação entre 2007 e 2010.**

EIXO	VALORES (em reais)
Infraestrutura Social e Urbana	170,8 bilhões
Luz Para Todos	8,7 bilhões
Saneamento básico	40,0 bilhões
Habitação (Programa <i>Minha Casa, Minha Vida</i> )	106,3 bilhões

<sup>10</sup> Concretamente, as ações do PAC estão sustentadas nas seguintes estratégias:

- uma programação maciça de investimentos em infraestrutura logística (rodovias, ferrovias, portos, etc.), geração de energia e infraestrutura social (saneamento e habitação), com forte participação das empresas estatais e bancos públicos;
- um conjunto de incentivos tributários (exonerações fiscais a setores e bens específicos) e financeiros (expansão e redução do custo do crédito para investimento) ao setor privado, complementado por arranjos institucionais voltados para o estabelecimento de regras estáveis e condições de segurança jurídica ao investimento privado na indústria e na infraestrutura;
- um arranjo de compromissos de políticas fiscal e monetária até 2010 (cujo elemento central é a redução progressiva da taxa básica de juros da economia), tendo em vista viabilizar o financiamento do programa de investimento público (via, entre outras coisas, a redução do superávit primário e da velocidade de crescimento dos gastos com pessoal) e tornar consistente macroeconomicamente o programa de crescimento, o dispêndio público e a estabilização de preços.

<sup>11</sup> Disponível em: <[http://www.cbjp.org.br/notas\\_cbjp/nota\\_cbjp\\_pac.rtf](http://www.cbjp.org.br/notas_cbjp/nota_cbjp_pac.rtf)>. Acesso em: 20 abr. 2007.

Metrô	3,1 bilhões
Recursos hídricos	12,7 bilhões

Fonte: Relatório PAC, 2011 (Acesso em 17/03/2015).

O Programa de Aceleração do Crescimento garantiu a sua continuidade no governo da Presidente Dilma Rousseff (2011-2014). Assim, a Presidente também tem dispensado energia na efetivação do Programa de Aceleração do Crescimento, que em seu governo foi batizado de PAC 2. Neste programa, os investimentos estão organizados em seis diferentes eixos, a saber: transporte; energia; cidade melhor; comunidade cidadã; programa *Minha Casa Minha Vida*; e água e luz para todos.

Uma característica do PAC 2 é a ênfase na inclusão social dos pobres, por meio do eixo Comunidade Cidadã<sup>12</sup>, assim como da continuidade do programa *Minha Casa, Minha Vida*. Uma novidade em relação ao PAC 1 foram os investimentos em obras para a Copa do Mundo e para as Olimpíadas. A segunda etapa do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC 2) visou fornecer infraestrutura por meio dos investimentos de cerca de R\$ 1 trilhão no período de 2011 a 2014. Estima-se que 50% do total de investimentos encontram-se direcionados para o setor de energia e 30% para o programa de habitação *Minha Casa Minha Vida*.

No entanto, isso tudo só foi possível através de um crescente processo de fortificação institucional, via criação do Ministério das Cidades, que fazia parte das propostas do Governo Lula, nas eleições presidenciais de 2002, assim como o Projeto Moradia. Portanto, houve a construção de novos mecanismos institucionais para que as ações de política urbana e habitacional se efetivassem.

### **1.6 Formação e estruturação do campo burocrático**

Após apresentar o contexto de surgimento do PMCMV, a análise não seria satisfatória sem antes abordarmos toda a estruturação burocrática em torno da proposta

---

<sup>12</sup> Nesse eixo, eleva-se a presença do Estado nos bairros populares, ampliando-se a cobertura de serviços à população, com ações de saúde, educação, cultura e esporte. Nas Unidades de Pronto Atendimento (UPA) e Unidades Básicas de Saúde (UBS), os cidadãos terão pronto atendimento às urgências, acompanhamento básico e integral de saúde. Com a população mais bem assistida, a demanda na emergência de grandes hospitais tende a diminuir.

para habitação. Neste subitem, abordamos aquilo que Bourdieu define como “indivíduos eficientes” na elaboração e na efetivação desta política habitacional. Trata-se de identificar nomes e mini trajetórias de envolvidos.

Para isso, mapeamos as ações externas, como as propostas para as eleições presidenciais em 2002. Acreditamos que essas ações influenciaram as ações internas da nova equipe presidencial, como a criação do Ministério das Cidades, a indicação dos ministros e a formação de uma comissão para tratar dos assuntos habitacionais.

Ao evocarmos a história da proposta inovadora, a qual preparou a reforma da ajuda à habitação, tentaremos determinar as reformas na estrutura da distribuição de forças (ou dos trunfos) entre os agentes eficientes, isto é, entre os indivíduos que tem peso suficiente para orientar efetivamente a política da habitação (BOURDIEU, 2000).

Esse primeiro fator evidencia a estrutura fundamental do espaço social no interior do campo burocrático. Além de fazer a descrição do processo de formação dessa política habitacional, propomos observar as estratégias individuais e coletivas para a efetivação de tal proposta. Tendo um conjunto de agentes eficientes (indivíduos e, através deles, as instituições) e o conjunto de propriedades (capitais, trunfos) para revelarem a estrutura das posições, a estrutura da distribuição dos poderes e dos interesses específicos que determina e explica as estratégias dos agentes, e dessa forma, a história das principais intervenções que levaram à elaboração e à aplicação da lei sobre a ajuda da construção (BOURDIEU, 2000).

### **1.6.1 Projeto Moradia**

Em 2002, durante o período eleitoral, havia expectativas para a institucionalização da política habitacional. O Projeto Moradia era a proposta do presidente Lula para a habitação que, segundo Bonduki (2008), representava uma proposta para buscar um equacionamento global da questão da habitação no Brasil.

Este projeto não se tratava de um programa de governo para a campanha presidencial, mas da montagem de uma estratégia geral envolvendo todos os níveis de governo, setor privado, Organizações Não Governamentais (ONGs), Universidades, movimentos sociais, entre outros, que objetivavam transformar a moradia numa prioridade nacional. Este desafio, portanto, não seria uma tarefa exclusiva de um



governo, mas exigiria o cumprimento de um conjunto de ações de todos os segmentos da sociedade comprometidos com a proposta.

O Projeto foi conduzido de modo a ouvir especialistas, administradores públicos e militantes relacionados com o tema da moradia e desenvolvimento urbano, e recolher todas as propostas existentes no país. Além de reunir as propostas, foi elaborada uma análise da gestão pública na área da habitação e da disponibilidade de recursos existentes e passíveis de mobilização na área da habitação (BONDUKI, 2008).

Para Shimbo (2010), essa proposta passou a integrar a proposta de política do governo do Partido dos Trabalhadores (PT). Procurando reverter a situação gerada pelo governo de Fernando Henrique Cardoso, o Projeto Moradia, lançado em 2000, tinha como um de seus pressupostos a ampliação do mercado formal para os setores de renda média e média baixa, a serem atendidos com recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) e do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), na perspectiva de se liberarem os recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) para as classes de renda mais baixas.

Ao avaliar a dimensão das necessidades quantitativas e qualitativas, presentes e futuras, de moradia no país, e as fontes de financiamento existentes, partindo-se da premissa que, por razões de ordem política, não se deveria ampliar a carga tributária, estabeleceu-se um horizonte de quinze anos para o equacionamento do problema, ou seja, para garantir o acesso a uma moradia digna para todo cidadão brasileiro, conforme o desafio inicial proposto pelo projeto (BONDUKI, 2008).

Ainda segundo Shimbo, o importante era destacar que não se tratava de mais uma fonte de despesas para o Estado, mas sim um investimento que contribuiria de modo crucial para a retomada do crescimento econômico e a geração de emprego, tendo em vista a reconhecida capacidade do setor da construção civil em gerar uma “grande quantidade de empregos sem exigência imediata de qualificação profissional” (SHIMBO, 2010, p. 113).

O projeto possuía, portanto, três aspectos: desenho institucional, desenvolvimento urbano e projeto financeiro, pois o país já dispunha de uma fonte de recursos para aplicação em habitação, o FGTS, e a União, os Estados e os Municípios já aplicavam uma porcentagem dos seus orçamentos em habitação (SHIMBO, 2010).

Após a Constituinte de 1988, as três esferas de governo (União, Estados e Municípios) passaram a implementar programas habitacionais sem coordenação nem planejamento em nível nacional, de maneira totalmente desarticulada, criando sistemas específicos de financiamento, programas concorrentes e gerando desperdício de recursos. O Projeto propõe a articulação dos três níveis de governo num sistema único, cabendo tarefas específicas e predeterminadas para cada esfera (SHIMBO, 2010).

A estratégia geral partia do pressuposto de que, para enfrentar a magnitude do problema habitacional, era necessário congregiar os esforços dos três níveis de governo, criando um sistema articulado do ponto de vista institucional e financeiro, o Sistema Nacional de Habitação. Os Conselhos de Habitação, nos três níveis de governo, exerceriam o papel de controle social e participação, devendo ser formados por representantes de todos os segmentos sociais e públicos relacionados com o tema da habitação (BONDUKI, 2008).

Em relação aos órgãos de gestão, foi proposta a criação de um novo ministério, o Ministério das Cidades, que demonstraria a importância que a questão urbana e habitacional deveria assumir. A vitória de Lula à presidência possibilitou a concretização dessa intencionalidade. A criação do Ministério das Cidades, em 2003, preencheu uma lacuna institucional ao procurar agregar as políticas nacionais relacionadas ao território e as aglomerações urbanas, quais sejam: habitação, saneamento, transporte urbano (SHIMBO, 2010). A seguir, abordaremos como foi o processo de consolidação do Ministério.

### **1.6.2 Reforço institucional e a criação do Ministério das Cidades**

Em abril de 2003, o então Presidente Luiz Inácio Lula da Silva deu início ao processo de convocação da Conferência Nacional das Cidades, que se realizou em outubro, reunindo dois mil quinhentos e dez delegados de todo o país, a qual traçou as linhas gerais e as diretrizes da política nacional de desenvolvimento urbano, envolvendo todas as áreas do ministério (BONDUKI, 2008).

Para o cargo de Ministro, foi convocado Olívio Dutra, ex-prefeito de Porto Alegre, cidade que se destacou ao implementar o Orçamento Participativo (OP). Criaram-se quatro secretarias, sendo elas: Habitação, Saneamento, Transporte e

Mobilidade e Programas Urbanos. A equipe convocada para compor o ministério tinha fortes vínculos com o Fórum Nacional da Reforma Urbana, e já tinha participado de algumas experiências de administração local em Governos do Partido dos Trabalhadores (CARDOSO, 2013).

O mais importante, de acordo com BONDUKI (2008), foi o processo de construção da Conferência, que se deu de baixo para cima, em todo o país, a partir dos municípios, culminando na Conferência Nacional. Esta sequência participativa mobilizou 3.457 municípios, que realizaram conferências de caráter local e elegeram delegados para conferências estaduais, as quais ocorreram em todas as 26 unidades da Federação e selecionaram os representantes para a Conferência Nacional.

O regulamento das conferências estabelecia a participação de todos os segmentos da sociedade, o que permitiu a criação de fóruns de debate na maior parte das cidades do país. Houve também a presença, além dos três níveis de governo do poder público, de movimentos sociais, entidades empresariais, sindicatos, Universidades, associações profissionais, concessionárias de serviços públicos, entidades de representantes de vereadores, ONGs e institutos de pesquisa (BONDUKI, 2008).

Ao longo de 2003, a Secretaria Nacional de Habitação desenvolveu as bases normativas e institucionais da política habitacional. No entanto, a implementação da política urbana esbarra em forte resistência da equipe econômica do governo, que mantém inalteradas as mesmas regras de restrição de gastos em vigência no governo anterior. Isso, portanto, acaba limitando a capacidade de atuação do Ministério (CARDOSO, 2013).

Além da criação do ministério, Cardoso ainda destaca duas alterações importantes, que influenciaram diretamente na política habitacional: a Medida Provisória 252, que representa benefícios de renúncia fiscal, os quais serviram a grande parte do setor imobiliário pois também ampliaram a segurança dos investidores deste setor, e a Resolução 460 do Conselho Gestor do FGTS, que alterou o FGTS ao permitir criar um sistema de “descontos”, o que reduziu os custos de financiamento com os recursos do fundo, beneficiando os setores de baixa renda (ROYER *apud* CARDOSO, 2013, p. 30):

Esse desconto é na verdade um subsídio destinado diretamente à pessoa física que contrata um financiamento com recursos do FGTS e cuja renda familiar bruta atenda o limite de renda (em 2004, R\$ 1.500,00). Esse subsídio tem sua origem em recursos oriundos de parte do rendimento auferido pelos recursos do FGTS em aplicações financeiras [...] diferencial entre as aplicações financeiras do Fundo à taxa de juros praticada pelo mercado e as taxas de remuneração pagas às contas vinculadas ao Fundo [...]. Dessa forma, esses recursos não têm obrigatoriedade de retorno e podem ser utilizados ‘a fundo perdido’, ampliando sobremaneira a capacidade de atendimento do FGTS às faixas de menor renda.

Também faz parte desse contexto o surgimento do Programa Crédito Solidário, criado para atender as reivindicações do movimento social, em 2004, voltado ao atendimento de necessidades habitacionais da produção de baixa renda e organizado em cooperativas e/ou associações. O programa envolve a concessão de empréstimo direto ao beneficiário, para produção e aquisição de nova habitação ou para conclusão e reforma de moradias existentes. Esse programa aproveitou-se da existência do Fundo de Desenvolvimento Social (FDS), criado em 1993, mas que estava praticamente inoperante.

Em 2005, foi aprovado o projeto de lei de criação do fundo de moradia, denominado então de Fundo de Habitação de Interesse Social. A lei que instituiu o FNHIS também estabeleceu os elementos institucionais para criação do Sistema Nacional de Habitação (SNH), que contava com atribuições aos três níveis de governo, e estabelecia papel fundamental para os municípios (CARDOSO, 2013).

Dentre as atribuições dos municípios, temos: comprometimento com a criação de um fundo, a ser gerido por um conselho de participação popular, e elaboração de um Plano Local de Habitação de Interesse Social (PLHIS), que deveria estabelecer as diretrizes e prioridades da política em nível local.

Portanto, a resolução 460, de recursos dos descontos do FGTS, somada à criação do FNHIS, marca um momento inovador na política habitacional, que é o compromisso do governo federal em subsidiar a produção de moradias para as camadas de baixa renda, atendendo a uma demanda que já se manifestava a partir das críticas à atuação do BNH (CARDOSO, 2013).

A lógica da criação do SNHIS seria fortalecer os órgãos públicos municipais e estaduais para implantação de políticas habitacionais. Os fundos de SNHIS seriam os

mecanismos que permitiram os municípios alavancarem recursos próprios e dos demais governos (estadual e federal) que lhes fossem repassados, ao mesmo tempo em que os Conselhos Gestores proveriam uma maior participação da sociedade civil em relação à definição sobre alocação e ao uso dos recursos para HIS (CARDOSO, 2013).

Segundo Maricato (2005), uma das conquistas mais importantes do governo Lula foi a elaboração de um novo paradigma para estruturar a Política Nacional de Habitação, que contava com o auxílio do Conselho das Cidades e do Conselho Curador do FGTS. Essa formulação foi inspirada na tese desenvolvida no Projeto Moradia, elaborado no ano de 2000, no Instituto Cidadania, que previa também a construção do Ministério das Cidades e a elaboração de uma Política Urbana com as propostas setoriais de saneamento, transporte/trânsito e planejamento territorial além da habitação.

A estrutura contava com a ampliação do mercado privado (restrito ao segmento de luxo) para que este atendesse a classe média e concentrasse os recursos financeiros que estavam sob a gestão federal nas faixas de renda situadas abaixo dos cinco salários mínimos onde se concentra 92% do *déficit* habitacional e a grande maioria da população brasileira (MARICATO, 2005). Essa nova proposta, aguardada desde a falência do BNH, foi definida segundo seus princípios, objetivos gerais, diretrizes, componentes, instrumentos e estratégias.

Desta forma, a produção de habitação busca ampliar o estoque de moradias e reduzir o *déficit* habitacional, e a nova Política destacava a necessidade da participação do setor privado no atendimento da população com renda superior a 5 salários mínimos. Isso porque a atuação do setor privado, integrada à atuação do setor público, garantia a organização econômica dos recursos públicos e privados para investimentos no setor habitacional, de modo a estimular a produção empresarial para setores de renda média (SHIMBO, 2010).

O Sistema Nacional de Habitação possuía instância de gestão e controle centrada no Ministério das Cidades. Portanto, possuía a responsabilidade de gerir fonte de recursos diferenciados, não apenas do FGTS, mas também do OGU (Orçamento Geral da União), do Fundo de Arrendamento Residencial (FAR, vinculado ao FGTS) e do Fundo de Desenvolvimento Social (FDS), e a Caixa Econômica Federal (CEF) continuou a desempenhar o papel de principal agente operador do sistema (SHIMBO, 2010).

O Ministério das Cidades foi criado com o caráter de órgão coordenador, gestor e formulador da Política Nacional de Desenvolvimento Urbano, envolvendo, de forma integrada, as políticas ligadas à cidade. A criação desta instância veio a ocupar um vazio institucional no cenário nacional.

Além da instância de gestão representada no já citado Ministério das Cidades, tem-se o Sistema Nacional de Habitação, que é composto por dois subsistemas, com o objetivo de segregar as fontes de recursos de acordo com as diferentes demandas populacionais.

Primeiramente, tem-se o subsistema intitulado Subsistema de Habitação de Interesse Social, que visava garantir que os recursos públicos fossem destinados exclusivamente ao subsídio à população de mais baixa renda. Já o segundo subsistema – chamado de Subsistema de Habitação de mercado – procurava reorganizar o mercado privado de habitação a fim de se ampliar as formas de captação de recursos e de incluir novos agentes, facilitando a promoção imobiliária.

O Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS) previa a centralização de todos os programas e projetos destinados à urbanização de assentamentos subnormais e de habitação de interesse social, apoiados com recursos orçamentários do FNHIS – Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social, aprovados pela lei federal nº 11.124/2005 (SHIMBO, 2010).

Com o novo Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social, previsto na lei, espera-se agregar, além de mais recursos do OGU, recursos de Estados e municípios no esforço de somar subsídios que ajudem a oferecer moradias para os que estão engrossando e ampliando as favelas e os loteamentos clandestinos em todo o Brasil – o que, neste começo de milênio, estão longe de constituir uma minoria da população brasileira (MARICATO, 2005).

Assim, cada tipo de recurso teria um destino específico no Subsistema Habitação de Interesse Social. Os recursos do FGTS seriam destinados tanto para financiamentos onerosos, a menores juros possíveis que assegurassem o equilíbrio do Fundo, como para financiamento subsidiados (com recursos combinados com outros fundos). Os recursos não-onerosos fornecidos pelo FNHIS seriam repassados para os agentes promotores públicos (Estados, DF, Municípios e/ou empresas públicas locais), e os demais fundos

(ex: FDS, FAR, FAT) seriam destinados à cobertura de programas já existentes (caso do PAR) ou de programas recém-criados, como o Programa Crédito Solidário.

Entre 2005 e 2008, foram criados novos programas, sobretudo aqueles que movimentavam o Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS) e eram destinados à população de até 3 salários mínimos mensais: Programa da Ação Provisão Habitacional de Interesse Social; Programa Urbanização, Regularização e Integração de Assentamentos Precários; e o Apoio à Produção Social de Moradia.

Em dados apresentados, Shimbo (2010) levanta a questão sobre a contradição existente entre o vínculo dos proponentes e a faixa de renda, pois o modelo adotado de financiamento abre caminho para a entrada de agentes privados nas linhas de financiamentos alimentadas por recursos onerosos vindos do FGTS, o que, em tese, seria apenas utilizado para a faixa de população abaixo de três salários mínimos. Desta forma, a proposta da PNH se dissolve, ou seja, os limites entre os dois subsistemas se tornam obscuros, pouco claros quanto à fonte de recursos.

Mesmo sendo voltado para a habitação de interesse social, nas brechas dos limites de financiamento, esse subsistema pode ser acessado pelo mercado imobiliário na produção de unidades residenciais para camadas populacionais com renda superior a três salários mínimos. Ao longo de 2004, até meados de 2006 (SHIMBO, 2010, p. 92),

[...] as medidas regulatórias que estimularam diretamente a produção de habitação via mercado foram: a) estímulo ao financiamento imobiliário, reduzindo os juros pagos aos bancos sobre depósitos não utilizados para financiamento dentro do SFH e exigindo que, no mínimo, 65% dos depósitos em contas de poupança sejam utilizados para esse fim; b) simplificação e intensificação da aplicação das leis de reintegração de posse de propriedade residencial no caso de inadimplência; c) diminuição do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) sobre certos insumos e materiais de construção; d) fomento para a securitização de recebíveis imobiliários através da isenção de impostos de renda sobre ganhos financeiros advindos dessa transação; e) aumento da segurança de empreendedores através da disponibilização de garantias sobre propriedade e de compradores através do regime tributário especial.

É a partir de 2005, porém, que o mercado imobiliário habitacional experimenta uma fase de crescimento constante, com ampliação da produção e crescimento dos preços, um “boom” imobiliário. Para Cardoso (2013), não se trata de uma nova fase de expansão, mas de uma profunda reestruturação do setor. A partir de 2004, algumas das

maiores empresas do setor realizam operações de IPO (*Initial Public Offering* – Oferta Pública Inicial); operação através da qual as empresas abrem seu capital na bolsa de valores e fazem sua primeira captura de recursos através da oferta de ações.

Desta maneira, os recursos capturados são usados para ampliar suas atividades, assumindo controle acionário das empresas regionais, investindo em terra ou financiando novos empreendimentos. Através de uma concentração de capital sem precedentes na história, e com a constituição de empresas com amplitude regional de atuação e que também passam a atuar em diversos segmentos do mercado, possibilitou-se a diversificação de produtos que agora passam a atingir diferentes faixas de renda (CARDOSO, 2013).

É desta forma que o Estado tende a impor, sob aparência de neutralidade burocrática, uma política conforme os interesses dos bancos e dos grandes construtores, os quais, ao agir através do seu capital social de conexões na alta administração, impõem a esta uma política conforme os seus interesses. Apenas uma análise atenta à lógica do campo burocrático permite, pois, constatar e compreender a *ambiguidade intrínseca do funcionamento do Estado*. Por essa questão, é fundamental para o entendimento de toda política habitacional que se efetivou no país o estudo das construtoras que atuam diretamente no PMCMV, e que são responsáveis pelas construções das unidades habitacionais.

Apresentamos, a seguir, uma tabela contendo nome dos Ministros da Cidade desde sua criação até 2015 e, outra, com os membros da Comissão que implantaram o Programa *Minha Casa Minha Vida*.

**Tabela 5: Ministros das Cidades entre 2013 e 2015.**

Ministro	Formação	Profissão	Partido Político	Período	Presidente
Olívio Dutra	Letras	Bancário	PT	01/01/2003 a 20/07/2005	Luiz Inácio Lula da Silva
Márcio Fortes de Almeida	Direito	Advogado e diplomata	PP	21/07/2005 a 31/12/2010	
Mário Negromonte	Direito	Advogado e empresário	PP	01/01/2011 a 02/02/2012	Dilma Rousseff
Agnaldo		Engenheiro	PP	07/02/2012 a	



Ribeiro	--			17/03/2014	
Gilberto Orcchi	Direito e pós em finanças	Gerente – funcionário de carreira da CEF	PP	17/03/2014 a 01/01/2015	
Gilberto Kassab	Engenharia civil, economia e Técnico em Transações Imobiliárias	Corretor de imóveis	PSD	01/01/2015 – atual	

Fonte: Dados desta pesquisa.

Apesar do avanço que representou a criação do ministério, de acordo com Bonduki (2008), uma das suas debilidades é a sua fraqueza institucional, uma vez que a Caixa Econômica Federal, agente operador e principal agente financeiro dos recursos do FGTS, é subordinado ao Ministério da Fazenda. Em tese, o Ministério das Cidades é o responsável pela gestão da política habitacional, mas, na prática, a enorme capilaridade e poder da Caixa, presente em todos os municípios do país, acaba fazendo com que a decisão sobre a aprovação dos pedidos de financiamentos e acompanhamento dos empreendimentos seja a sua responsabilidade.

Este argumento também aparece nas reflexões de Shimbo (2010). Para a autora, o Ministério das Cidades possui o caráter de órgão coordenador, gestor e formulador da Política Nacional de Desenvolvimento Urbano (PNUD), sendo responsável pela gestão da política habitacional. No entanto, o Ministério das Cidades perdia força operacional diante da manutenção da CEF, que é subordinada ao Ministério da Fazenda, e que continuou a exercer enorme poder na execução da política habitacional, como agente operador dos programas e principal agente financeiro dos recursos do FGTS.

**Tabela 6: Comissão para Implementação do Minha Casa Minha Vida em 2009.**

Nome	Formação	Profissão	Cargo durante a implementação	Partido Político
Luiz Inácio Lula da Silva	Curso Técnico	Torneiro Mecânico	Presidente da República	Partido dos Trabalhadores – PT
Tarso Genro	Graduado, especialista em Direito Trabalhista	Advogado	Ministro da Justiça	Partido dos Trabalhadores – PT
Guido Mantega	Graduado em Economia, Doutor em Sociologia	Economista	Ministro da Fazenda	Partido dos Trabalhadores – PT
Paulo Bernardo Silva	Curso Superior Incompleto	Bancário	Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão.	Partido dos Trabalhadores – PT

Carlos Minc	Graduado, Mestre, Doutor em Economia do Desenvolvimento	Economista	Ministro do Meio Ambiente.	Partido dos Trabalhadores – PT
Marcio Fortes de Almeida	Graduado, Doutor em Direito Público, Diplomata	Advogado	Ministro das Cidades.	Partido Progressista – PP

Fonte: Dados desta pesquisa.

Os conteúdos apresentados nas tabelas, contendo os nomes dos principais responsáveis pela implementação e efetivação dessa política habitacional, representam os funcionários que estão ligados a organizações burocráticas do campo da nova política habitacional. São esses os indivíduos que, orientados pelas grandes funções estatais, tendem a afirmar e a defender a sua própria existência e a desses organismos, trabalhando para execução dessas funções (BOURDIEU, 2000).

Neste espaço burocrático, ocorrem as lutas para transformar ou conservar as representações legítimas que são investidas da eficácia simbólica e prática do regulamento oficial. Essas representações, podendo ser traduzidas como medidas, são capazes de ordenar as lutas políticas pelo poder sobre os instrumentos de poder do Estado (BOURDIEU, 2000).

Isso quer dizer que, através das tomadas de posição como, por exemplo, um cargo de ministro, e através da implementação de políticas públicas, após formação e deliberação de uma comissão, reconhece-se os poderes daqueles que foram capazes de mudar/alterar a ordem até então estabelecida.

De forma provisória, vimos que a comissão de implementação do programa era composta majoritariamente por membros do Partido dos Trabalhadores (PT), mesmo partido do então presidente, Lula. No entanto, isso não acontece quando olhamos para os dados do Ministério das Cidades, que majoritariamente é composto por membros do Partido Progressista (PP).

A biografia de vida de cada um desses componentes, por questão de tempo, não foi realizada por esta pesquisa. No entanto, a “minibiografia acima” aponta para uma relação de rede que se estabelece entre os ministros para além da rede política<sup>13</sup>. Além

---

<sup>13</sup>Notamos uma rede étnica sírio-libanesa, que pode ser apreendida ao notar os sobrenomes. Essa pesquisa reconhece que tal afirmação possui apenas caráter provisório, pois, como já mencionado, não foi feita uma pesquisa aprofundada para confirmar a hipótese.

disso, também descobrimos, de forma exploratória, ligações de alguns ministros com alguns construtores e o mercado imobiliário<sup>14</sup>.

Em pesquisa feita sobre o PMCMV, Petreca (2015)<sup>15</sup> nos apresenta um quadro sobre depoimentos a respeito da criação do Programa *Minha Casa Minha Vida*, em 2009. A apresentação desses discursos nessa pesquisa torna-se relevante, pois nos ajuda a entender a motivação dos envolvidos no Programa, complementando a compreensão dos quadros apresentados anteriormente.

No quadro a seguir, os discursos se defrontam com armas e finalidades diferentes, ou seja, os membros da alta função pública, competentes em matéria de habitação, construção e finanças, e representantes de interesse privado no domínio da habitação ou do financiamento não apresentavam consenso sobre esse debate em meados de 2009. Ficam evidentes, então, os opositores e facilitadores do programa.

**Tabela 7: Depoimentos sobre a criação do PMCMV.**

<u>Veículo</u>	<u>Data</u>	<u>Autor</u>	<u>Posicionamento</u>
Jornal Folha de São Paulo	25 de março	Ministro da Fazenda, Guido Mantega	"O PIB crescerá 2% a mais com o Programa Minha Casa Minha vida, podemos crescer muito, com solidez e sem risco, fazendo uma política anticíclica e anti-recessiva."
Jornal Folha de São Paulo	25 de março	Presidente do Sindicato da Construção – SP, Sergio Watanabe	"O programa habitacional é robusto e bem estruturado. Essa injeção de recursos não só vai provocar um crescimento do PIB da construção como vai alavancar o número de postos de trabalho"
Jornal Folha de São Paulo	27 de março	Presidente da República - Lula	"Esse programa tem foco ao responder às acusações da oposição de usar o Programa Minha Casa Minha Vida para tirar o foco da crise e promover a campanha à presidência da ministra Dilma Rousseff."
	13 de abril		Início das operações do Programa
Jornal Estadão		Secretário de Habitação de São Paulo, Lair Krähenbühl	"Só com a nossa participação será possível atender a população com renda de até três salários mínimos ao pedir repasse de verbas do Programa para as Prefeituras e Estados e não só para a iniciativa privada."

<sup>14</sup> Agnaldo Ribeiro, dono de quatro empresas. Duas delas têm atuação na área da construção civil e incorporação de imóveis. Fonte: <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/poder/24112-futuro-ministro-das-cidades-omite-ser-socio-em-empresas.shtml>. Acesso em (14/10/2015).

<sup>15</sup> A monografia de final de curso de Renata Petreca faz parte de um projeto mais amplo, sobre o PAC, sob orientação da professora Maria Jardim. No seu conjunto, essas pesquisas individuais dialogam entre si, ajudando a desenhar uma possível interpretação sobre o PMCMV.

Jornal Folha de São Paulo	23 de abril	PSDB - Administração Serra	“O estado de São Paulo recusa-se a aderir o pacote habitacional, pedindo alteração nas regras, para que haja repasse direto para o CDHU.”
Jornal Folha de São Paulo	23 de abril	Secretária Nacional de Habitação do Ministério das Cidades, Inês Magalhães	"Não haverá nenhum repasse de verba para que Estados e municípios façam a construção dos imóveis. Já há 1 bilhão de recursos do PAC disponível para a CDHU."
Jornal Estadão	28 de abril	Vice- presidente da Associação Nacional dos Engenheiros e Arquitetos da Caixa Econômica Federal, Frederico Valverde	"Arquitetos, engenheiros e advogados entraram em greve e mais de 80% da categoria já paralisou as atividades, interrompendo os trabalhos de análise de projetos de financiamento, inclusive os do PAC, financiamento habitacional e o programa minha casa minha vida."
Jornal Folha de São Paulo	30 de abril	Vice- presidente da Caixa, Jorge Hereda	"Todos os estados e capitais já manifestaram intenção de aderir ao programa." - Sobre a adesão do pacote habitacional pelo Estado de São Paulo
	20 de maio		Aprovação da Medida Provisória que cria o programa habitacional Minha casa minha vida
Jornal Valor Econômico	17 de agosto	Presidente da República – Lula	“Há "duas esperanças" contidas no programa "Minha Casa, Minha Vida": a de ter uma casa e a de ter um emprego, em decorrência das obras de construção civil.”
Jornal Valor Econômico	14 de setembro	Presidente da Amanco, Marise Barroso	"Houve recorde de produção em todas as nossas unidades em agosto e governo colaborou muito para que a situação fosse de estabilidade." - Comentando sobre o programa e as isenções do IPI
Jornal Valor Econômico	17 de setembro	Secretário-executivo do Ministério da Fazenda, Nelson Machado	“A criação de 242 mil empregos formais em agosto é um sinal claro da recuperação da economia brasileira.”
Jornal Valor Econômico	09 de novembro	Presidente da MRV, Rubens Menin	"O maior desafio passa pela construção, o problema não está nas vendas, mas na produção."
Jornal Valor Econômico	03 de dezembro	Vice-presidente da Caixa, Jorge Hereda	"Estamos falando da melhor contratação da história do país. Esse ano foi muito bom. A crise não chegou para o crédito imobiliário na Caixa."
Jornal Valor Econômico	18 de dezembro	Ministro das Cidades, Márcio Fortes.	“Cerca de 220 mil contratos já foram assinados no programa Minha Casa, Minha Vida, do governo federal.”

Fonte: PETRECA (2015), IC, FCLAr, 2015.

Destacamos toda a articulação que envolveu, além dos indivíduos apresentados nas tabelas anteriores, o Ministro da Fazenda, Guido Mantega, o Secretário-executivo do Ministério da Fazenda, Nelson Machado, a Secretária Nacional de Habitação do Ministério das Cidades, Inês Magalhães, o Vice-presidente da Caixa, Jorge Hereda, e o Presidente do Sindicato da Construção – SP, Sergio Watanabe.

Para o Ministro da Fazenda, Guido Mantega, o Produto Interno Bruto (PIB) do país seria favorecido com o programa pois, através de políticas anticíclicas como esta do PMCMV, o país crescerá com solidez e baixos riscos.

O Presidente do Sindicato da Construção Civil (SINDUSCON-SP) considera o programa bem estruturado e robusto. Esta pesquisa identificou que o SINDUSCON-SP é um ator importante no diálogo entre o programa e as construtoras. É por meio do SINDUSCON-SP que seminários, *workshops* e debates são elaborados para discutir os rumos da política habitacional nacional. As seções que seguem irão acompanhar as publicações da Revista do Sindicato “Conjunturas da Construção”.

Para Lula, presidente do país na época, esse programa tem um grande propósito, que é o de dar esperança ao trabalhador de realizar o sonho da casa própria e de conseguir um emprego com carteira assinada, e explica que não é para arrecadar votos para sua candidata Dilma Rousseff nas próximas eleições.

No entanto, José Serra, oposição ao governo, afirma não aderir ao programa e exige que repasses sejam feitos para o CDHU (Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano). Em resposta a esse comentário, a Secretária Nacional de habitação, Inês Magalhães, esclarece que recursos do PAC já são desembolsados para o CDHU.

Alguns meses depois da aprovação da Medida Provisória, que colocava o programa em vigor, 220 mil contratos já haviam sido assinados, segundo as falas do Ministro das Cidades, Márcio Fortes. Para o Vice-Presidente da CEF, o país teve a maior contratação da história, pois afirma que Estados e Municípios possuem forte interesse em aderir ao programa.

A diretora da empresa Amanco, Marise Barroso, acrescenta que o governo teve grande influência no alcance do recorde de vendas da empresa. A participação do governo em criar o PMCMV, e a isenção do IPI somadas ao *marketing* agressivo, fez com que a empresa dobrasse as vendas e passasse de 10% para 32% de participação no mercado de tubos e conexões, entre outros materiais de construção<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Disponível em: <http://epocanegocios.globo.com/Informacao/Visao/noticia/2013/09/o-negocio-dela-e-reforma.html> (Acesso em 10/03/2016).

A proposta metodológica escolhida por esta pesquisa visa “não olhar apenas para o discurso, mas nas leis de construção do espaço de produção do discurso” (BOURDIEU, 2000, p. 134). Desta forma, a elaboração do espaço, que se dá através da tomada de posição das pessoas que fazem esse discurso, não é um fim em si mesmo, e só revela todas as suas implicações se relacionarmos os diferentes posicionamentos com as tomadas de posição dos seus ocupantes, nos debates que levaram à reforma.

As tomadas de posição foram explicitadas nas respectivas falas apresentadas no quadro como, por exemplo, a oposição de José Serra ao programa, mas que posteriormente serão questionadas, pois apresentaremos os laços entre governo federal e governo estadual nas próximas seções, além de evidenciarmos o apoio do sindicato dos construtores e de grandes empresas do ramo de material de construção, que dialogam diretamente na efetivação do programa.

Nas seções seguintes, abordaremos a relação entre o Estado e o mercado, os espaços de diálogo, as alianças e, principalmente, a emergência de um novo segmento na sociedade, fruto da política habitacional, junto à eminência de uma racionalidade econômica orientada pela aquisição da unidade habitacional.

### **1.7 As parcerias no PMCMV: convergências entre Governo Federal e Estadual**

Discursivamente, o governo do Estado de São Paulo busca cooperação estratégica com o governo federal, os governos municipais e a iniciativa privada<sup>17</sup>. Geraldo Alckmin propõe no seu plano de governo criar “BNDES da habitação” (Lei nº 14.676, de dezembro de 2011), que instituiu o Plano Plurianual (PPA) para o quadriênio 2012-2015 (*Conjuntura da Construção*, 2013).

Portanto, ocorre a necessidade de se arquitetar uma matriz estratégica de oferta de interesse social, capaz de articular, eficazmente, os diferentes instrumentos dessa política pública, de maneira a estimular a participação do setor privado e, assim, encurtar o tempo para as necessidades habitacionais.

---

<sup>17</sup> Disponível em: <<http://www.sindusconsp.com.br/downloads/imprensa/conjunturaconstrucao/mar2013.pdf>> (Acesso em 13/08/2015).

O primeiro passo seria a criação da Secretaria da Habitação e da Agência Paulista de Habitação (casa Paulista) com função de exercer as atividades de fomento habitacional. Através de um reexame dos sistemas de financiamento para segmento de habitação popular no país, observou-se que tem amparo nas regras seguintes: Sistema Financeiro da Habitação (SFH), da Lei Federal nº 4.380 de 1964; Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), da Lei Federal nº 9.514 de 1997; Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS), da Lei Federal nº 11.124 de 2005; Programa *Minha Casa Minha Vida* (PMCMV), da Lei Federal nº 11.977 de 2009.

Os dois primeiros são voltados para habitação de mercado, com as fontes de financiamento advindas da caderneta de poupança, mercado de capitais e do FGTS. Os dois últimos são voltados para produção habitacional dos segmentos mais fragilizados socialmente e de baixo poder aquisitivo, tendo como fonte de recursos: OGC, FGTS, Fundo de Arrendamento Residencial (FAR), Fundo de Desenvolvimento Social (FDS), Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS) e Fundo de Assistência do Trabalhador (FAT) (*Conjuntura da Construção*, 2013).

Um Termo de Cooperação e Parceria foi assinado em 12 de janeiro de 2012, o que seria o marco da aproximação do Governador do Estado de SP com o Governo Federal, a fim de enfrentar, juntos, as dificuldades em aplicar o programa na região metropolitana de São Paulo, através da Secretaria de Habitação. Esse termo contempla o propósito de viabilizar a construção de 120 mil novas moradias no Estado de SP (100 mil pela CAIXA e 20 mil pelo BB). Em menos de um ano, foram contratadas 29.592 unidades habitacionais, sendo 25.621 pelo PMCMV-FAR e 3.971 pelo PMCMV-Entidades (*Conjuntura da Construção*, 2013).

De acordo com a revista *Conjuntura da Construção*, de março de 2013, os desembolsos do Governo do Estado giram em torno de R\$ 493 milhões, e do Governo Federal, por meio da CAIXA, de R\$ 1,8 bilhão, e do BB, de R\$ 230 milhões – totalizando R\$ 2 bilhões, além de R\$ 8,3 milhões das entidades. Dos 25 municípios atendidos, apenas 4 não integram regiões metropolitanas.

Essa parceria deu origem a outro termo de cooperação, também importante, que compreende o auxílio do Estado diretamente a indivíduos e famílias, mediante aporte complementar de recursos. Para consolidação do modelo operacional, esse modelo beneficia inicialmente os servidores públicos; há plano de estendê-lo para outras

categorias de trabalho. Este trabalho considera que o Programa CASA PAULISTA seria a convergência entre Governo Federal e Governo Estadual na política habitacional.

Através de iniciativas próprias, o Estado lançou um ousado plano para ofertar moradias de interesse social por meio de PPPs – Parceria Público-Privado. O governador Geral Alckmin autorizou e a Secretaria de Habitação apresentou ao Conselho Gestor de PPP (CGPPP), que aprovou estudos para implantar 50 mil novas moradias no Estado. O primeiro projeto de PPP estruturado consiste em oferecer à iniciativa privada, com o apoio do Estado, a construção de 20 mil moradias no centro da Cidade de São Paulo. Esse projeto, que recebeu a adesão da Prefeitura de São Paulo, foi lançado no dia 28 de fevereiro 2013 (*Conjuntura da Construção*, março de 2013).

Segundo a proposta, as unidades seriam viabilizadas por meio das PPPs, e seriam ofertadas, com prioridade, para famílias com renda até 5 salários mínimos. Estavam previstos investimentos de R\$ 4,6 bilhões, sendo R\$ 2,6 bilhões da iniciativa privada, R\$ 1,6 bilhão do Governo do Estado, a fundo perdido, e a prefeitura de São Paulo deveria apoiar o projeto com cerca de R\$ 404 milhões. A PPP da área central nasceu do diagnóstico feito pela Agência Paulista de Habitação Social – Casa Paulista (*Conjuntura da Construção*, 2013).

### **1.8 Poderes locais: representantes do Estado**

Da mesma forma que a política de habitação é produto de uma longa sequência de interações, também são as medidas regulamentares, pois elas próprias serão reinterpretadas e redefinidas através de uma série de interações entre agentes, principalmente aqueles que não ocupam os grandes cargos da função pública (BOURDIEU, 2000).

Assim, aqueles funcionários que ocupam posições nos poderes locais – como os responsáveis pelos cadastros, o atendente do banco, e até os vendedores – são envolvidos na rede criada a partir de uma política governamental. E em função da sua posição em estruturas objetivas de poder, definidas à escala territorial, região ou departamento, prosseguem estratégias diferentes ou antagônicas.



Desta forma, suas atitudes não podem ser descartadas, ou seja, suas ações periféricas não podem ser pensadas como simples aplicação mecânica das decisões centrais, estando a administração local destinada apenas a executar ordens ou circulares burocráticas e principalmente, trabalhando para execução ou sua transgressão do regulamento (BOURDIEU, 2000, p. 163):

[...] os postos subalternos de enquadramento e de controle das instituições totais, e mais geralmente, os postos de execução das grandes burocracias devem muito dos seus traços mais característicos, que não estão previstos em regulamentos burocráticos, as disposições importadas em dado momento por aqueles que as ocupam. Os funcionários desempenham sua função, com todas as características, desejáveis ou indesejáveis, do seu *habitus*.

O que Bourdieu (2000) aponta é que, no campo burocrático, nem tudo é definido por regulamento, pois a aplicação do regulamento pode ser uma não-aplicação. Isso depende, em cada caso, das disposições – as quais o teórico denomina de *habitus* –, e dos interesses dos agentes, que, segundo o autor, ganham poder a partir desse regulamento, detendo um domínio quase monopolista sobre a sua aplicabilidade.

Ao longo desse texto, demonstramos as atribuições da alta função pública, os cargos de ministros e a comissão de implementação do programa. O que não podemos perder de vista é que o Ministério das Cidades, segundo informações coletadas no trabalho de campo, perde força operacional diante da Caixa Econômica Federal (CEF), pois a ela cabe exercer enorme poder na execução da política habitacional, como agente operador dos programas e principal agente financeiro dos recursos do FGTS.

Este subitem faz referência aos agentes responsáveis: desde aqueles que realizam o cadastro das famílias que se encontram enquadrados no Faixa 1 do Programa e, por isso, são atendidas pelo Programa de Habitação de Interesse Social, aos funcionários do banco público, CEF e BB, bem como aos engenheiros que liberam o alvará para construção e aos representantes municipais que doam os terrenos, e são responsáveis pela implementação da infraestrutura de toda área a ser construída, como saneamento básico, creches e escolas, rede de iluminação e distribuição de água.

Tendo isso em vista, entendemos que o regulamento e/ou a lei para aplicabilidade do Programa define, ao mesmo tempo, os deveres daqueles que são hierarquicamente inferiores e os limites da arbitrariedade dos superiores. A infinita

diversidade de combinações concretas representa a configuração global do campo local e a forma singular das suas interações, tanto positiva, por meio de cooperação, aliança, como negativa, de conflitos abertos, que aí podem ter lugar (BOURDIEU, 2000).

Segundo levantamento feito pelo Ministério Público Federal<sup>18</sup> (MP), o problema mais comum encontrado no PMCMV é a fraude na lista de beneficiários. Dos 224 procedimentos abertos pelo MP, 82 são sobre as irregularidades na seleção dos beneficiários. Outros problemas envolvem corrupção, como pagamento indevido de vantagens a servidores públicos, financiamentos irregulares e imóveis entregues em mal estado. Além disso, há denúncias que incluem o uso eleitoral do programa por políticos com promessas de recebimento de casas, barganha por votos nas eleições.

As limitações cruzadas, para além de todas as formas de equilíbrio que podem ser realizadas em cada departamento, e a propósito de cada uma das questões que podem opô-los, entre os diferentes organismos competentes em matéria de habitação, segundo esta pesquisa, cabe à prefeitura a posição central de aplicabilidade da política habitacional.

A pesquisa encomendada pelo Sindicato da Construção Civil de São Paulo (SINDUSCON-SP) aponta que, entre as principais dificuldades enfrentadas pelas construtoras, em primeiro lugar, estão a morosidade dos órgãos municipais e da Caixa e/ou falta de clareza e mudança de regras. A dificuldade na negociação de correção de contratos é outro obstáculo apontado pelas construtoras, seguido da burocracia enfrentada nos cartórios, em órgãos estaduais e concessionários (água, luz, esgoto), e a falta de um horizonte de investimento (*Conjuntura da Construção*, 2014).

O papel dos municípios também aparecerá na pesquisa de campo feita para esta dissertação na empresa Cury. Segundo o entrevistado, funcionário da empresa, a principal dificuldade apontada pelas empresas é a escassez de terrenos aptos à construção de moradia.

De acordo com o Artigo 21, inciso XX, e o Artigo 23, inciso IX, da Constituição Federal de 1988, é papel da União instituir diretrizes para o desenvolvimento urbano, como habitação, saneamento, e transporte, além de promover programas de construção

---

<sup>18</sup> Disponível em: <<http://politica.estadao.com.br/noticias/geral,minha-casa-minha-vida-sofre-com-fraude-em-cadastrados,1120428>> (Acesso em: 11/01/2016).

de moradias e melhorias nas condições habitacionais, em parceria com Estados e Municípios. São os municípios os responsáveis pelo disciplinamento do uso do solo, e pelas políticas urbanas e de moradia. O Estatuto das Cidades, por sua vez, define a política urbana como competência municipal. Desta forma, o governo federal, embora central no planejamento e no controle de recursos, depende do poder municipal na política urbana.

Cabe, então, aos Municípios elaborarem uma política que favoreça a disponibilização de terrenos, os aspectos tributários (IPTU), a definição de ocupação do solo, a instalação de infraestrutura urbana e os equipamentos sociais. Para isso, existe um Canal institucional, que são as conferências municipais e estaduais, que antecedem a Conferência Nacional das Cidades (fórum de debate/discussão política urbana). Portanto, os Municípios, em parceria com as empresas, podem elaborar conjuntamente os projetos de habitação popular, a serem viabilizados junto a CEF.

Além dos municípios, o impacto do PMCMV na CEF implicou em uma reformulação bruta da área de habitação da Caixa. Os empresários consideram a relação entre diferentes instâncias de governo, construtoras, e banco são fundamentais para fazer esse programa funcionar. E as dificuldades em operar com o programa são semelhantes a qualquer outra dificuldade com qualquer outro programa.

A partir das relações sociais que se estabelecem entre municípios, bancos e construtores numa instância local acontece o que Bourdieu (2000) chama de “regulação espontânea”, pois, segundo ele, todo o sistema burocrático estaria condenado à impotência pela rigidez das suas estruturas hierárquicas se não fossem as intervenções permanentes dessas regulações espontâneas que se operam na relação entre as instâncias locais da burocracia do Estado.

### **1.9 O Estado e o campo econômico**

O objetivo desta seção foi de mapear o processo de elaboração da política habitacional criado em 2009 sob o título de Programa *Minha Casa Minha Vida*. Segundo os nossos dados, esse programa foi responsável por novos arranjos políticos, econômicos e culturais que ultrapassam os limites burocráticos, pois atingem de

maneira considerável a sociedade, representada pelos construtores e pelos consumidores.

Após reconstituirmos as atribuições legais do programa, o seu contexto de surgimento, a formação e a estruturação do campo burocrático, com foco na Criação do Ministério das Cidades, e a instância local de atuação do programa, as prefeituras, buscamos refletir sobre o papel do Estado em criar um mercado habitacional, que não depende apenas da variável econômica, mas também da variável política, social e cultural de outros agentes que passam a atuar nesse novo espaço.

De acordo com a teoria de Bourdieu (1996), o Estado é o resultado e o produto de um longo processo de acumulação e de concentração de diferentes espécies de capital. Por capital, Bourdieu entende o acúmulo de determinadas características, seja dinheiro, renda ou títulos acadêmicos, cargos na hierarquia burocrática, alianças, entre outras atribuições que, somadas, compõem o capital de qualquer indivíduo ou instituição. Além disso, faz parte do acúmulo estatal o capital de força física, policial ou militar; o capital econômico, necessário, entre outras coisas, para assegurar o financiamento da força física; o capital cultural ou de informação, acumulado, por exemplo, sob a forma de estatística, mas também de instrumentos de conhecimentos dotados de validade universal nos limites da sua alçada; e finalmente o capital simbólico, que corresponderia à soma de todos os capitais.

Desta forma, o Estado encontra-se em posição de exercer uma influência determinante sobre o funcionamento do campo econômico pelo qual a unificação do mercado dos bens econômicos – no caso desta pesquisa, o foco é a aquisição da unidade habitacional – acompanhou a construção do Estado e a concentração das diferentes espécies de capital que ele operou (BOURDIEU, 2000).

Não podemos pensar o campo econômico sem considerarmos a influência do Estado sobre ele, pois o campo econômico é habitado pelo Estado. As leis orçamentárias, os programas habitacionais, os investimentos em infraestrutura energética, o controle dos meios de pagamento e do crédito, a formação de mão-de-obra, o contrato de trabalho e a regulação da imigração, atribuições essas feitas pelo Estado, caracterizam as estruturas das relações de força do campo econômico.

Analisando-se toda a documentação exposta nessa seção, concluímos que, através de uma série de intervenções políticas – que fazem do campo burocrático um estimulador macroeconômico que contribui para assegurar a estabilidade e a previsibilidade do campo econômico –, o Estado é o responsável pela definição e a imposição das regras do jogo econômico, tal qual analisado por Bourdieu (2000) sobre o mercado habitacional na França.

A seguir, apresentaremos uma revisão bibliográfica das pesquisas sobre o PMCMV e, em seguida, pesquisas seminais em sociologia econômica dos mercados, quando buscaremos aplicar a teoria ao nosso tema, na medida do possível.

## 2. O MERCADO HABITACIONAL E A SOCIOLOGIA ECONÔMICA

O início dessa seção se dedica a apresentar a revisão bibliográfica feita sobre demais trabalhos acadêmicos que, como este, tratam do tema do Programa MCMV. Na segunda parte da seção, apresentamos a sociologia econômica dos mercados e o nosso argumento central, sobre a convergência de racionalidade.

Após minuciosa coleta, concluímos que as leituras acadêmicas sobre o tema da política habitacional não são consensuais. Enquanto uns chamam atenção para o protagonismo privado na política habitacional, outros encaram as construtoras como os principais agentes sociais do processo. Muitos trabalhos foram feitos por urbanistas, arquitetos e geógrafos, nos quais evocam temas associados às questões da cidade, transportes, localização da moradia, entre outros.

Encontramos distintos focos nesses trabalhos, o que enriquece o entendimento sobre o programa, posto que a leitura relacional envolve vários ângulos de análise e diferentes métodos que, juntos, fazem jus à complexidade do tema.

Contribuindo para a elucidação do objeto de pesquisa, com base em Jardim & Porcionato (2014), o PMCMV é o exemplo concreto no Brasil das alianças entre mercado e Estado, que, por sua vez, ajudam a construir o mercado de trabalho. As autoras acrescentam que fica a cargo do mercado privado, representado pelas construtoras e empreiteiras que participam da licitação dos projetos e assinam contrato com o Governo Federal, a responsabilidade pela entrega da casa na data prevista e pelo recrutamento de mão de obra por meio do Cadastro Único<sup>19</sup> (CadÚnico). Ainda segundo as autoras, existe uma orientação por parte do governo federal de que os beneficiários do Programa Bolsa Família tenham prioridade na seleção do município da mão de obra a trabalhar nas obras do PAC.

Já segundo Shimbo (2010), esse pacote (PMCMV) “formalizou” o que estava acontecendo desde meados da década de 1990, a saber, o “espírito” de incentivar a provisão privada de habitação por meio de medidas regulatórias e do aumento dos recursos destinados ao financiamento habitacional empreendida recentemente.

---

<sup>19</sup> Banco de dados dos beneficiários do Programa Bolsa Família.

A autora argumenta que o PMCMV inaugurou um novo tipo/setor, que ela intitulou de habitação social de mercado. Esse setor, inédito nas políticas habitacionais, representa grande parte das construções do programa e foi o responsável pelo enriquecimento/desenvolvimento de uma empresa de construção, a qual ela denominou de Empresa Construtora Pesquisada (ECP), pois teve seu lucro octuplicado desde a criação do programa em 2009 (SHIMBO, 2010).

De acordo com Ana Fani Carlos (2009), a reprodução do espaço urbano da metrópole revela o aumento em que o capital financeiro se realiza também por meio da produção de um “novo espaço” sob a forma de “produto imobiliário”. Segundo a autora, há uma preponderância do capital financeiro em relação ao capital industrial, que produz o espaço como mercadoria como condição de sua realização, tornando esse espaço como “espaço produtivo”. Por sua vez, para Cardoso (2011), o protagonismo do setor privado é tão grande que alguns autores defendem que o MCMV é um projeto do setor da construção; nesse sentido, foi o mercado que pressionou o governo para criar o programa e aquecer o mercado.

No que se refere ao predomínio do Estado e/ou do mercado no controle do Programa observa-se que o *Minha Casa Minha Vida* coloca em evidência novos arranjos das relações entre Estado e Mercado. O Programa permite, na prática, o aumento da centralização institucional em torno do Estado, pois a capacidade de intervenção na economia e o aumento do poder de negociação com diversas elites deram-se pelo aumento do capital econômico para financiamentos e investimentos diretos nas empresas (SILVA, 2013).

Isso acaba acontecendo com o Programa MCMV, porque a Caixa Econômica Federal domina 71% do financiamento em habitações, e grande parte do financiamento à produção. A pesquisa de Silva (2013) também identificou o governo, no período de 2003 a 2012, como articulador junto à iniciativa privada, isto é, como *player* importante nos financiamentos e investimentos no capital produtivo e infraestrutura. Assim, o governo exerceu um poder de controle relevante por meio do capital econômico, via Tesouro associado a outros capitais, que, em conjunto, fazem o Estado manter a relevância no setor elétrico para os novos empreendimentos, ao mesmo tempo em que abrem mais oportunidades à iniciativa privada do que no Governo Cardoso (SILVA, 2013).

Na mesma perspectiva, Jardim (2007; 2009; 2013) indica que, apesar do intenso diálogo entre mercado/finanças e Estado durante o governo Lula, o governo soube utilizar os recursos das finanças (fundos de pensão, *private equity*) em prol de projetos de inclusão social e de promoção de infraestrutura, o que a autora denominou de “domesticação do capitalismo”. O Programa *Minha Casa Minha Vida* seria um exemplo concreto (JARDIM, 2015a; 2015b).

Outro material encontrado em nossa revisão bibliográfica foi um conjunto de estudos desenvolvidos pelo Observatório Das Metrôpoles, intitulado “*Estudo sobre as formas de produção da moradia e seus impactos na reconfiguração do espacial das metrôpoles*” (CARDOSO (Org.), 2013), pois traz uma análise da forma de produção empresarial da moradia. O objetivo do livro é de desenvolver um panorama geral sobre as formas de produção de moradia com estudos específicos sobre a forma empresarial, a autoconstrução (ou autogestão individual), a autogestão coletiva e a produção pública.

Este material se fez importante pois trazia uma visão empresarial em alguns dos trabalhos. De acordo com as pesquisas, há a tendência recente das grandes construtoras na produção para a chamada Classe C, já que tradicionalmente esse submercado dependia de subsídio público para poder atrair o interesse dessas empresas.

As pesquisas identificaram limites que dizem respeito à lógica capitalista, pois esbarram no baixo nível de desenvolvimento tecnológico (caráter quase manufatureiro), no alto grau de utilização de trabalho manual com baixa qualificação, no capital de incorporação, que se responsabiliza pelo processo de produção – para que o ramo se aproxime da lógica capitalista e garanta o lucro imobiliário –, e na maximização do lucro imobiliário, que passa a orientar a atuação empresarial (RIBEIRO, 1987, *apud* CANO, 2010).

O primeiro eixo do livro fala a respeito do processo de reestruturação do setor imobiliário, buscando entender as estratégias desenvolvidas pelas empresas dentro do MCMV e o seu impacto territorial. Já o segundo eixo conta com o Estudo de Caso, no qual são analisadas as formas de apropriação social dos novos empreendimentos e a sua inserção na estrutura metropolitana.

Alguns elementos repetem-se durante as pesquisas, tais como a localização dos novos empreendimentos, que se desdobrou acerca da análise do impacto sobre as



estruturas das metrópoles e sobre as condições de reprodução social das populações atendidas.

No primeiro texto, Cardoso & Aragão (2013) discorrem sobre o marco do MCMV, descrevendo os mecanismos de operação do programa e mostrando as linhas de continuidade e ruptura em relação às políticas anteriores. O texto também identifica as principais reações da literatura especializada ao programa, positivas ou mais críticas.

Já os textos seguintes mostram como, em cada metrópole, se desenvolveu o programa, e quais os seus impactos territoriais, identificando o processo de periferização dos empreendimentos. Embora a análise ainda não seja definitiva, sinaliza para pesquisas que melhor caracterizem os problemas reais da acessibilidade desses novos empreendimentos.

Alguns dos estudos apontam para a complexificação da periferia, através da criação de novas centralidades fora dos núcleos urbanos tradicionais (LAGO, 2009; SARAIVA, 2008), e outros sinalizam para a criação de agências governamentais, as quais prevaleciam as diretrizes do mercado. Por exemplo, Lima (2013), destaca a continuidade da atuação da agência COHAB – PA, posto que, embora sua atuação tenha caído durante a década de 1990, aproveitou o período pós-2003 para criar novas alternativas de intervenção no setor habitacional.

A falta de articulação dos novos empreendimentos com a política urbana municipal é apontada por todas as análises do livro, que corroboram as análises de Bonduki (2008) e Maricato (2005), citados por Cardoso & Aragão (2013). Ainda, a baixa capacidade de atuação das administrações locais foi outro elemento destacado pelos autores ao longo das pesquisas.

No entanto, em contraponto a isso, o papel desempenhado pelo governo municipal de Santo André direcionou novos empreendimentos para áreas que garantissem acessibilidade aos antigos locais de moradia da população (MARGUTTI, 2013).

Em estudo empírico feito em Belo Horizonte, Mendonça & Soraggi (2013) alertam que a produção para faixas de 0-3 SM atingiu 5% do déficit; em Belém, Lima (2013) destaca que 30% dos empreendimentos foram direcionados para a faixa de renda 0-3 SM. Desta forma, fica a crítica de que, embora o MCMV tivesse estabelecido, entre as suas metas básicas, produzir 40% das unidades para atender ao déficit habitacional nas

faixas de renda mais baixas (até 3 SM), e os relatórios do programa apontem para o sucesso dessa meta, a distribuição da produção entre as faixas de renda nas diferentes cidades não teve a mesma proporção em todos os casos.

Outro problema apontado em análises críticas ao programa é a da produção de conjuntos em grande escala. A regulamentação do programa criava uma limitação do número máximo de unidades. Os chamados “condomínios fechados” criam uma série de problemas de custos adicionais e de organização pós-ocupação, como os já apontados em estudos anteriores de avaliação do Programa Arrendamento Residencial (PAR) (MEDVEDOVSKI, 2009).

Segundo Cardoso & Aragão (2013), o desenho do programa se baseia fortemente nas iniciativas das empresas, com apresentação dos projetos e solicitação de financiamentos na escala local, o que acabou gerando distorções na distribuição dos recursos entre as unidades da federação (na regulamentação do programa previu-se que os recursos seriam distribuídos segundo unidades da federação, de acordo com a participação de cada uma no cômputo do déficit habitacional).

De acordo com Moyses (2013), em Goiás, as construções chegaram a exceder a cota designada, mas, em Fortaleza, Pequeno & Freitas (2013) identificaram que as contratações ficaram muito abaixo da cota prevista. Estas diferenças acontecem, segundo esses autores, devido à densidade e cultura empresarial das metrópoles, ou seja, pela existência de um conjunto de construtoras consolidadas. Por outro lado, o poder público assume um poder facilitador, criando incentivos e, principalmente, viabilizando o acesso à terra para que o mercado possa operar para as faixas de renda mais baixas.

Por fim, um dos aspectos do impacto do programa sobre o setor da construção diz respeito à concentração da produção em poucas empresas. Rufino (2013) indicou que duas empresas são responsáveis por 70% da produção em Fortaleza, enquanto que Cardoso & Aragão (2013) identificaram que 10 empresas são responsáveis por 65% da produção no RJ. Em sua pesquisa sobre o processo de reestruturação do setor imobiliário em Fortaleza, Rufino (2013) mostra ainda, tal como no caso do RJ, a tendência à associação entre grandes empresas e empresas locais, criando Sociedades de Propósito Específicos (SPEs), responsáveis por gerenciar os empreendimentos.

Em estudo realizado em Palmas, no Tocantins, Lucini (2013) estabelece uma relação entre o desenvolvimento da política habitacional do governo federal, o Programa *Minha Casa Minha Vida* (PMCMV) e o crescimento ou a expansão das construtoras. A autora ainda considera as construtoras como agentes sociais deste mercado de construção habitacional.

A autora responde a duas questões: a primeira refere-se a que forma se constrói as relações de força entre os agentes sociais, especialmente o Estado e as construtoras, que impulsionam este processo, e a segunda questiona como, dentro do campo das construtoras, se ordenou ou reordenou as relações entre elas, a partir desta maior oferta de crédito. Para tal pesquisa, Lucini (2013) desenhou o campo e os princípios que o estruturam através de uma análise de correspondência múltipla (ACM), com características de 20 empresas de construção de habitações em Palmas.

Através da análise de correspondência múltipla, a autora elaborou o espaço social das construtoras e o lugar que esses agentes ocupam no campo econômico, e pôde concluir que as empresas sofrem interferências diretas da política habitacional desenvolvida pelo governo federal. Segundo Lucini (2013), por meio do recurso da ACM, foi possível estabelecer elementos que interligam esta rede de relações e construir elementos que elucidam a percepção da atuação dos agentes no mundo social.

Assim, como mostra a revisão bibliográfica, temos poucas pesquisas que tratam o Programa *Minha Casa Minha Vida* na perspectiva que adotamos nessa pesquisa, sendo essa uma de nossas originalidades. Antes de entrar no nosso argumento central, sobre a convergência de racionalidade, apresentaremos, a seguir, um levantamento bibliográfico sobre a sociologia econômica dos mercados.

## **2.1 Mercado como construção social**

O mercado, para a sociologia econômica, é encarado como uma importante instituição. Esta ideia está presente nos textos dos pensadores clássicos, como Durkheim, Simmel e Weber, autores que consideram o termo “mercado” no plural, ou seja, “mercados”, pois não existe apenas um mercado, isto é, ele não é único, “trata-se de uma formação historicamente definida no tempo e no espaço formado por

indivíduos, cujas decisões, são orientadas pela cultura e pela formação simbólica na qual estão envolvidos”<sup>20</sup> (JARDIM & CAMPOS, 2012).

Steiner (2006) acrescenta que, além dos clássicos citados, August Comte já dedicava um capítulo sobre o mercado no seu curso de filosofia positiva, assim como Marcel Mauss e Simiand.

Bourdieu (2000, p. 27) também reivindica o mercado como objeto sociológico:

[...] o verdadeiro objeto de uma verdadeira economia das práticas não passa, em última análise, da economia das condições de produção e de reprodução dos agentes e das instituições de produção e de reprodução econômica, cultural e social, isto é, o próprio objeto da sociologia na sua definição mais completa e mais geral.

Esse argumento nos lembra a tese de Karl Polanyi (1980), no livro *A grande transformação*: “Nossa tese é que a ideia de um mercado auto regulável implica numa rematada utopia. Uma tal instituição não poderia existir em qualquer tempo sem aniquilar a substância humana e natural da sociedade” (POLANYI, 1980, p. 23).

Ainda segundo Polanyi (1980), embora os mercados sempre tenham existido, foi somente no século XIX que se transformaram no princípio organizador da sociedade, emergindo das relações sociais onde, anteriormente, estavam submersos. Para que isso acontecesse, foi necessária uma ruptura com a ordem social tradicional, que se deu em dois momentos: o primeiro, com a imposição da política mercantil; e o segundo, com o surgimento do mercado auto regulável. Assim, a economia de mercado não é um ser autônomo, com leis próprias e naturais, mas um fenômeno construído socialmente e, portanto, uma influência social nesse modelo.

Marie-France Garcia Parpet (2003) tem um exemplo ilustrativo da ideia acima. No seu texto “*A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaine em Sologne*” (2003), a autora faz a análise do mercado de morangos de mesa, na França, que se mostrava próximo do modelo de “concorrência pura e perfeita”, devido a sua nova reconfiguração na adoção de tecnologia de ponta em seu sistema de venda. O objetivo era mostrar que o modelo de “concorrência pura e perfeita”, no qual não há monopólio de decisão sobre os preços, em um mercado hegemônico, transparente e

---

<sup>20</sup> REDD – Revista Espaço de Diálogo e Desconexão, Araraquara, v. 4, n. 2, jan/jul. 2012.

fluído, poderia ser construído socialmente, diferente do caráter prejudicial que a teoria econômica dava à influência social nesse modelo. O mercado de morangos de mesa, ao adotar tecnologia de ponta e contar com a convergência de interesses de seus agentes, consegue se aproximar desse mercado ideal.

Assim como a pesquisa acima, considerar o mercado como construção social foi a ferramenta eleita para tratamento dos dados obtidos nessa pesquisa. Desta forma, consideramos o mercado da casa criado pelos subsídios do Programa *Minha Casa Minha Vida* como um mercado definido no tempo e no espaço, construído/elaborado por indivíduos que atuam (e/ou vivenciam) através de suas decisões, orientadas a partir de uma formação simbólica específica. Em 1985, quando Bourdieu e sua equipe apresentam estudos empíricos sobre o mercado imobiliário na França, renovam-se as discussões sociológicas sobre economia e mercado.

O livro de Bourdieu, editado em 1963 com o título em francês de “*Travail et travailleurs em Argérie*”<sup>21</sup>, representa um conjunto de pesquisas etnográficas e estatísticas realizadas na Argélia entre 1958 e 1961. Nele, o autor busca a relação entre estrutura e *habitus*, formulada dentro de uma situação histórica. Nessa relação, o autor evidencia uma disputa entre as concepções de organização cognitiva do mundo econômico dos Cabilas e dos franceses (JARDIM & CAMPOS, 2012, p. 2):

No final dos anos 1960, início dos anos 1970, Bourdieu chamou a atenção para a existência de um descompasso entre o *habitus* econômico dos Cabilas na Argélia e o sistema capitalista, introduzido pelos colonizadores franceses. Por meio de estudos antropológicos realizados durante a guerra da libertação (1954-1962), observou um descompasso entre os dois sistemas econômicos, o capitalismo do Estado e o sistema econômico dessa civilização multissecular - baseado no dom, no contra dom e na solidariedade-, evidenciando uma guerra simbólica entre as duas formas de organizar mentalmente o mundo econômico.

Também nos Estados Unidos, a partir dos anos de 1980, desenvolveu-se um conjunto de trabalhos inspirados em ferramentas conceituais estranhos à teoria econômica. Nesse período, os mercados começam a ser encarados como formas de

---

<sup>21</sup> Título traduzido: “O desencantamento do mundo”. BOURDIEU, Pierre. *O desencantamento do mundo: estruturas econômicas e estruturas temporais*. Editora Perspectiva S.A., 1979.

“coordenação social” e, por isso, passam a ser caracterizados por conflitos, dependências, estruturas e imprevisibilidade – características bem distintas da imagem consagrada pela teoria econômica do equilíbrio geral (ABRAMOVAY, 2004).

Sendo assim, através de dados empíricos e debate teórico, nosso objetivo é demonstrar que o mercado – no nosso caso, o mercado do Programa *Minha Casa Minha Vida* –, é culturalmente construído por indivíduos, e que as suas variáveis sociais, políticas e simbólicas não podem ser neutralizadas. Presentes no mundo social, as variáveis devem ser evidenciadas tal qual a variável econômica, pois assim colocamos em discussão a natureza social, cultural e simbólica do mercado, revelando que o mercado é uma construção social.

A esfera econômica, encarada como autônoma da vida social, considera o mercado apenas como mecanismo de formação dos preços e alocação de recursos. Já nós consideramos, nessa pesquisa, que o mercado da casa, constituído (formado) através do PMCMV, é mais do que um mercado; inspirado em Jardim (2015), afirmamos que todo mercado é um “fato social”, no qual indivíduos expressam seus gostos e preferências por meio de suas escolhas (JARDIM, 2015).

Ao escrever sobre o mercado como “fato social total”, Jardim (2015) retoma importantes pensadores que, ao estudarem as economias de suas épocas, buscavam acrescentar outras variáveis junto à variável econômica. Entre eles, cita os estudos de Mauss (1974)<sup>22</sup>, nos quais o autor demonstra a vida social como um sistema de obrigações.

Ao lembrar esses estudos, Jardim (2015) argumenta que a “reciprocidade” sempre cumpriu a função das trocas, mesmo quando não havia a “economia de mercado”, pois nesses estudos não há evidências de fenômenos como Estado e mercado nas sociedades tradicionais. Portanto, mercado e estado não são fenômenos universais em toda história humana.

Segundo Jardim (2015), os estudos de Mauss dedicaram-se a explicar que o fenômeno “econômico” da troca faz parte da vida social dos indivíduos, e que esse fenômeno não está apenas ligado à natureza econômica, como também está ligado à

---

<sup>22</sup> M. MAUSS. *O ensaio sobre a dádiva*, 1974.

natureza cultural, religiosa e simbólica, todas em igual grau de importância e incidência sobre a vida em sociedade (JARDIM, 2015, p. 11):

Na perspectiva de Mauss, um presente ou uma hospitalidade nunca se paga em moeda de mesmo valor, muito menos é retribuída no instante da ação, pois têm-se o risco da ação ser interpretada como uma equivalência racional, o que levaria à ruptura da interação e reforço da ideia do homem interesseiro, econômico.

Ao abordar o mercado como uma construção humana, histórica e datada, ou seja, como um fato social total, posto que é resultado da interação de indivíduos em contextos específicos, Mauss elimina o poder sagrado e/ou profano do mercado (JARDIM, 2015). É nessa perspectiva que entendemos o fenômeno analisado nesse estudo, como um fenômeno sócio-antropológico, resultado das sociabilidades e alianças.

Essa visão sócio-antropológica se contrapõe à visão *mainstream*<sup>23</sup> de economia, que se refere a postulados da vida econômica no qual os indivíduos são livres, racionais e buscam aperfeiçoar a utilização de seus recursos em um ambiente de troca livre. E a ordem social gerada a partir desses postulados torna-se naturalizada, ou seja, de verdades absolutas não questionadas tais como as relações de poder, e de desigualdades econômicas e sociais resultantes do desdobramento da visão *mainstream* da economia (PEDROSO, JARDIM, 2014).

A crítica a essa visão, que é difundida principalmente nas escolas de economia dos Estados Unidos (LEBARON, 2011), é de que a racionalidade dos atores envolvidos nesse mercado de trocas não é suficiente para explicar as suas ações, pois a racionalidade dos indivíduos é uma construção cultural e, portanto, apenas pode ser explicada socialmente.

Em seu texto, “*Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais*”, Abramovay (2004) aponta os fundamentos básicos da visão que prevalece na formação universitária contemporânea sobre a economia ser uma esfera econômica autônoma da vida social, e o mercado como sendo o espaço de formação dos preços. O autor cita, como exemplo, o programa da Universidade de Chicago em economia, no qual o ensinamento sobre a organização dos mercados é abordado em

---

<sup>23</sup> Sinônimo de dominante; detentor da doxa.

“elementos de Análise Econômica I”. Essa disciplina explora a teoria da escolha do consumidor, e nela são caracterizadas as escolhas ótimas para os consumidores a partir de suas preferências e dos preços. Dados outros exemplos, o autor destaca que “toda a ênfase está nos conhecimentos do mercado como mecanismo de formação dos preços”, com grande aplicação de métodos matemáticos (ABRAMOVAY, 2004, p. 2).

No Brasil, a Fundação Getúlio Vargas (FGV) tem sido considerada a reprodutora de crenças *mainstream*, em homologia com os cursos de economia e administração de Chicago (JARDIM, 2015; DUTRA, 2016).

Ao estudar fenômenos como o mercado, Bourdieu (2004) propõe que o analisemos como “campo”<sup>24</sup>. Enquanto campo, o autor propõe identificar diversos elementos humanos presentes no mercado, tais como elementos políticos, religiosos e também os econômicos, pois assim estaremos de fato tendo uma compreensão da interação relacional que acontece nas diversas instâncias da sociedade.

Para a formação do mercado entendido por ele como campo, Bourdieu (2004) pressupõe a interação entre indivíduos, que possuem suas histórias de vida e seus dispositivos cognitivos (*habitus*), que por sua vez orientam a sua visão de mundo, suas preferências e gostos. Assim, as tomadas de decisões, os discursos e a criação de instituições são resultantes das ações dos atores.

Sobre esse debate, Abramovay (2004) explica que o objetivo da sociologia econômica é construir uma alternativa intelectual ao endeusamento do mercado, como também uma alternativa à demonização, ou seja, à mercantilização responsável pelo amplo processo de dominação e alienação social, sendo a propaganda capaz de definir gostos e preferências, transformando o processo da escolha em uma ficção<sup>25</sup>.

A sociabilidade, ou seja, a interação de um conjunto variado de atores influencia diretamente nos dispositivos que são construídos ao se fazer um julgamento, sendo que as dimensões políticas são importuníssimas nessa formação.

Ainda segundo Abramovay (2004), estudar o mercado como construção social não o opõe aos estudos da ciência econômica, pois ao estudar o mercado, estaremos

---

<sup>24</sup> A palavra “campo” é utilizada por Bourdieu como conceito metodológico, em troca do conceito de mercado.

<sup>25</sup> ADORNO, T & HORCKHEIMER, M. (1944), GALBRAITH J. K. (2006).



estudando formas concretas de interação social, questionando as motivações puramente egoístas defendidas pela tradição neoclássica.

Estudar a interação social presente nos mercados significa estudar a subjetividades dos agentes econômicos, ou seja, compreender a sua diversidade, a história, as representações mentais desses agentes relacionados uns com os outros, assim como a sua capacidade de gerar confiança, negociação, cumprir contratos e estabelecer direitos (ABRAMOVAY, 2004).

Portanto, a economia não é um resultado mecânico da interação social, pois a racionalidade é influenciada por crenças compartilhadas, normas e outros mecanismos que se originam pela relação social. Por isso, o estudo e a compreensão da racionalidade dos atores são fundamentais, mas não são suficientes para explicar as suas condutas.

Ademais, Abramovay (2004) destaca que os economistas contemporâneos se interessam apenas pela “determinação dos preços de mercado” (ABRAMOVAY, 2004, p. 3 *apud* COASE, 1988, p. 7):

É o mercado como fato histórico localizado geograficamente e composto por entidades vivas, encarnadas, em suma, como instituição — não apenas como mecanismo geral de coordenação —, que tende permanentemente a ser ofuscado.

## **2.2 A variável econômica em conjunto com a esfera social**

Considerado fundador da economia como ciência autônoma, Adam Smith elabora os fundamentos morais necessários ao exercício do auto interesse. Segundo Abramovay (2004), o teórico transforma o egoísmo num atributo aceitável exclusivamente na esfera econômica e, em sua obra sobre a teoria dos sentimentos morais, ainda afirma que Deus admite e aconselha os homens a lutarem por sua própria sobrevivência e preservação (ABRAMOVAY, 2004). E antes mesmo de escrever *A riqueza das nações*, Smith teve que elaborar um fundamento ético que legitimasse a busca pelo interesse individual. Para Abramovay (2004), isso foi decisivo, na história das ideias, para a economia emergir como uma esfera autônoma da vida social.

Além de Smith, Abramovay (2004) também cita John Stuart Mill, pois a visão da economia como ciência autônoma encontra fortes respaldos nas suas produções e

obras. Esse pensador defende o fato de que uma operação feita na sociedade influencia qualquer outra parte da sociedade. No entanto, para ele, a economia é uma ciência separada, pois emprega o método da teoria dedutiva, baseado no postulado de que os homens preferem uma maior quantidade de riqueza a uma menor quantidade (ABRAMOVAY, 2004, p 6):

Esses fatores permitem, como bem mostra Hausman (1992, p. 46), que a economia seja uma ciência completa e que não precisa da contribuição das outras disciplinas voltadas ao estudo do homem e da sociedade.

Apesar de todas essas teorias e postulados contribuírem para reforçar a ideia de economia como espaço/esfera autônoma, o postulado conceitual de que o homem atua baseado no interesse próprio por preferir mais riqueza encontra, na teoria do equilíbrio geral, o seu mais ápice teórico.

Nessa teoria, os agentes econômicos reagem aos estímulos do ambiente, as compras e as vendas provém de um processo fluído, garantido pela concorrência. Nela, “o mercado e a concorrência tornam-se fenômenos associiais: a concorrência é um estado de equilíbrio e não um processo” (ABRAMOVAY, 2004, p. 7).

Desta forma, se o mercado é a prova máxima no qual os indivíduos manifestam suas preferências, então a economia liberta-se de qualquer outra ciência do homem ou da sociedade, pois não recai sobre ela estudar a origem ou a formação do gosto – afinal, o consumo é a expressão máxima da racionalidade humana. Entende-se que o indivíduo é completamente autônomo nas suas escolhas (BIANCHI; MURAMATSU, *no prelo*, in: ABRAMOVAY, 2004, p. 7):

[...] a escolha da pessoa revela sua preferência, e qualquer elemento que possa desencadear ou manter certos cursos de ação é redutível ao denominador como da utilidade. Torna-se assim possível prescindir de uma descrição acurada dos mecanismos e processos geradores do comportamento. O importante seria a consciência da escolha que se revela na hipótese de utilidade, manifesta nas alternativas efetivamente selecionadas pelos agentes, independentemente dos mecanismos psicológicos que as desencadeiam.

A ideia de que a escolha dos agentes econômicos se dá apenas pela utilidade ou de que os sujeitos são egoístas em suas decisões, pois prezam por maximizar seus ganhos, sofre uma virada cognitiva nos últimos vinte ou trinta anos.

Na revisão histórica do pensamento econômico contemporâneo, feito por Jacques Sapir, o autor propõe abandonar o termo “economia de mercado” para substituí-lo por “economia descentralizada” (ABRAMOVAY, 2004); isso porque, segundo os resultados da sua investigação, o processo de interação social é imprevisível e não obedece a uma lógica que poderia ser obtida dedutivamente, ou seja, de antemão. O autor ressalta, ainda, o conceito de incerteza.

O conceito de mercado passa a assumir, então, diferentes significados nas diferentes escolas do pensamento econômico, e a sociologia econômica contemporânea, como estudiosa do mercado, caracteriza-o como resultado de ações socialmente determinadas pela interação social.

Outro economista destacado por Abramovay (2004) é Stefano Zamagni<sup>26</sup>. Ao questionar a ideia de que a economia é desligada da esfera econômica e intrinsecamente egoísta, o autor elabora uma coletânea sobre a “economia altruísta”. Nela, o autor questiona o fato puramente mecânico e não intencional da interação social.

Para o autor citado, os trabalhos de Amartya Sen e Albert Hirschman compõem o conjunto de textos que basicamente ressaltam a ideia de que o altruísmo não é um atributo da qual a economia esteja afastada. O argumento fundamental é de que as relações de mercado supõem a busca permanente de reconhecimento no outro e, por isso, envolvem algum grau de reciprocidade. O altruísmo, portanto, encontra fundamento no próprio interesse do indivíduo, uma vez que os indivíduos buscam algum tipo de reconhecimento nos círculos sociais em que se encontram.

No Brasil, temos diversos estudos nessa linha, que denominamos provisoriamente de sociologia econômica dos mercados<sup>27</sup>. Entretanto, encontramos pouca iniciativa na literatura que trata o mercado da casa nessa perspectiva, sendo essa uma das originalidades dessa pesquisa.

---

<sup>26</sup> Professore ordinário de Economia Politica all'Università di Bologna (Facoltà di Economia) e Adjunct Professor of International Political Economy alla Johns Hopkins University, Bologna Center. Disponível em: <http://www.unibo.it/> (Acesso em: 17/05/2016).

<sup>27</sup> Referências, no Brasil, são Roberto Grun, Nadya Araujo Guimarães e seus alunos.

Portanto, a partir desses estudos é que nós apresentamos nossa pesquisa. O acúmulo de leituras e a pesquisa empírica dão pistas para que possamos pensar em uma racionalidade presente no PMCMV, que envolve tanto os construtores quanto os consumidores. A partir dessa racionalidade, surge um novo segmento na ordem social, que apresenta características singulares em relação aos segmentos já existentes.

A partir de agora, abordaremos a convergência de racionalidade de consumidores e de vendedores, um dos argumentos dessa dissertação. Antes, porém, explicamos o que entendemos por racionalidade, a partir de Weber e de Bourdieu.

### **2.3 Programa Minha Casa Minha vida como construção social: Racionalidade Econômica e *Habitus* Econômico**

Em seu célebre livro *Economia e Sociedade*, Weber (2000), além de apresentar sua tipologia de ação social, menciona alguns tipos de regulação de mercado no segundo capítulo da primeira parte, intitulado “*Categorias sociológicas fundamentais da gestão econômica*”, e “explica que a regulação do mercado pode ter quatro tipos de causa: tradicional, convencional, jurídica ou voluntária” (RAUD, 2005, p. 128).

Segundo Raud (2005), Weber entendia que o mercado representava duas formas de interação social: a troca e a competição. Desta forma, ele estabelece a noção de luta oriunda dessas formas de interação em relação à visão de mercado. Consequentemente, a visão de poder caminha lado a lado com essa noção, o que nos remete a uma dimensão política alinhada ao fenômeno econômico. Segundo essa autora, na visão de Weber sobre mercado, “encontram-se em conflito interesses opostos, e a troca efetivada representa uma situação de equilíbrio” (RAUD, 2005, p. 129).

Ao analisar o mercado como forma de interação social, Weber dá a ele uma dimensão temporal diferente de outros modelos econômicos. Em sua análise, Weber reconhece que o ator econômico deve levar em conta não apenas o comportamento dos outros atores, posto que todos estão em concorrência, mas também o contexto político (WEBER, p. 20 *apud* RAUD, p. 130):

De fato, a atividade econômica é orientada em função de interesses próprios [...] e também pela ação futura e previsível de terceiros [...], além disso, por aquelas ‘ordens’ que o agente conhece como leis e convenções ‘em vigor’.

Weber analisa o papel das instituições na regulação do mercado, pois os indivíduos apropriam essa “norma” na sua ação social. Portanto, a norma pode influenciar diferentes formas de conduta. Na teoria sociológica weberiana, as instituições orientam o comportamento dos indivíduos, sobretudo os conflitos de interesse, e por isso elas organizam as relações sociais e, conseqüentemente, as atividades econômicas (RAUD, 2005).

Em outra obra clássica, *A ética protestante e o espírito do capitalismo*, Weber (2001) evoca o método da sociologia compreensiva e estuda a passagem de um capitalismo aventureiro, pouco racional, para um capitalismo baseado nos princípios calculistas, acumulativos. Na introdução desse texto, o autor nos apresenta dados que chamam a atenção ao ligar o sucesso de determinados indivíduos às religiões que eles seguem. Os mais bem sucedidos são protestantes, enquanto que os católicos assumem posicionamentos medianos nas sociedades.

Após a análise dos desdobramentos da reforma protestante, um século depois, Weber elabora sua tese na qual, segundo o autor, o caráter da predestinação exaltado pelo calvinismo altera o *ethos* do indivíduo, que passa a se preocupar com sua vida econômica, trabalho e acumulação financeira como formas de agradar a Deus e, portanto, de atingir a salvação.

A ideia da incerteza da salvação provoca, nos agentes sociais, determinadas ações como a racionalização da fé, que, com o passar do tempo, é vulgarizada como comportamento “ideal” do capitalismo moderno.

O conceito de racionalidade em Weber é o nosso primeiro contato com o tema na perspectiva sociológica, e nos direciona para o conceito de racionalidade em Bourdieu que, por sua vez, passa pelo seu conceito de *habitus*.

Para Bourdieu (2000), a relação entre estrutura e *habitus* é formulada dentro de uma situação histórica, pelas disposições econômicas dos agentes e o mundo econômico no qual estes deveriam agir. Tais disposições são produzidas por uma categoria particular de condições materiais de existência que, segundo o autor, é “objetivamente definida sob a forma de uma estrutura particular de probabilidades objetivas” (BOURDIEU, 2000, p 11-12):

As disposições a respeito do futuro, estruturas estruturadas, funcionam como estruturas estruturantes, orientando e organizando as práticas econômicas da existência cotidiana, operações de compra, de poupança e de crédito, assim como as representações políticas, resignadas ou revolucionárias.

Assim, o *habitus*, que pode ser apreendido de forma coletiva ou individual, representa o conjunto das disposições cognitivas – compreendidas por essa pesquisa como pensamentos –, dos agentes sociais individuais ou coletivos.

Portanto, as desigualdades diante da economia “racional” e diante da “racionalidade” econômica são consequência das desigualdades econômicas e sociais, pois considera-se que as práticas – sejam elas econômicas ou de outro tipo –, de cada agente têm origem na relação que esse agente mantém objetivamente, pela mediação do *habitus*, que é produto de um tipo determinado de condição econômica.

Ao estudar as relações sociais e econômicas dos *Cabilas* na Argélia, Bourdieu (1979) explica que a especificidade da situação de dependência econômica desse povo em relação aos franceses consiste no fato de que a organização econômica e social não é o resultado de uma evolução autônoma da sociedade, que se transforma segundo sua lógica interna, mas de uma mudança exógena e acelerada imposta pelo poderio capitalista.

Os *Cabilas*, que são agentes criados dentro de uma tradição cultural totalmente diferente, só conseguem se adaptar à economia monetária a partir de uma reinvenção – que não acontece simplesmente de uma maneira forçada, puramente mecânica e passiva. Para Bourdieu (1979), a organização econômica, à medida que evolui, tende a se impor como um sistema quase autônomo que espera e exige do indivíduo certo tipo de prática e de disposições econômicas, que são adquiridas e assimiladas por meio da educação implícita e explícita.

Portanto, o fundamento de todo sistema econômico é ligado à existência de um sistema determinado de disposições em relação ao mundo ou, mais precisamente, em relação ao tempo, isto é, a adaptação a uma organização econômica e social exige uma determinada disposição em relação ao tempo.

O processo de “racionalização” da conduta econômica exige todo um processo de adaptação à economia capitalista, que não pode ser entendido se não analisarmos a

consciência temporal em que ela está inserida. O tempo explicará as lentidões e as dificuldades desse processo (BOURDIEU, 1979, p. 14):

A utilização racional de uma quantidade limitada de dinheiro supõe um cálculo que visa primeiramente determinar os usos futuros que são possíveis no limite dos meios disponíveis, e os que são compatíveis, e em segundo lugar definir a escolha razoável com a relação com uma estrutura hierarquizada de finalidades.

Bourdieu (1979) explica que o “*ethos*” é a interiorização do sistema das possibilidades e das impossibilidades objetivamente inscritas nas condições materiais de existência. O autor ainda acrescenta que “a interdependência da economia e do *ethos* é tão profunda que toda atitude em relação ao tempo, ao cálculo e à previsão se acha como que inscrita na maneira de apropriação do solo” (BOURDIEU, 1979, p. 33). A apropriação do solo, o trabalho com o solo seria a prática mais cotidiana dos Cabilas, e por isso o pensamento econômico estaria inserido nas práticas mais rotineiras de um povo.

A aplicação de categorias estranhas à experiência vivida até então pelo camponês faz surgir a distinção entre o aspecto técnico e o aspecto ritual da atividade agrícola. Seria a racionalidade do PMCMV uma nova categoria que a população brasileira estaria recebendo através do Estado e das construtoras?

Quando o programa foi instaurado surgiram aspectos de um novo segmento social, formado por construtores e consumidores que ascendem no campo em que disputam a condição de dominantes. Por isso, entendemos o programa como um novo episódio da ordem social, pois as estruturas econômicas e os agentes econômicos, bem como as suas disposições, são construções sociais indissociáveis de uma ordem social.

O individual, subjetivo, é também social, coletivo e, por isso, “o agente social, na medida em que é dotado de um *habitus*, é um indivíduo coletivo ou um coletivo individual por obra da incorporação das estruturas objetivas” (BOURDIEU, 2000, p. 262). O *habitus* é tanto subjetivamente socializado como histórico, cujos esquemas de percepção, sistemas de preferência e gostos são o produto da história coletiva e individual. Desta forma, a razão ou a racionalidade, que há pouco discutíamos em relação ao povo *Cabila*, é limitada, porque é socialmente estruturada e determinada.

Portanto, diferente dos pressupostos da teoria econômica, a racionalidade em Bourdieu nada tem de universal, pois os agentes não são universais, assim como suas propriedades, seus *ethos*, suas disposições e seus entendimentos também não são. Suas preferências, seus gostos e as disposições econômicas são resultado de suas condições históricas, social e individual, e materiais de existência. O *habitus* nada tem de princípio mecânico de ação ou, mais exatamente, de reação (BOURDIEU, 2000, p. 264):

Ele [*habitus*] é espontaneamente condicionado e limitado; é esse princípio autônomo que faz com que a ação não seja simplesmente uma reação imediata a uma realidade bruta, mas uma resposta “inteligente” a um aspecto ativamente selecionado do real e ligado a uma história, vestígio da sua trajetória do passado, não pode ser previsto a partir unicamente do conhecimento da situação.

Produto das experiências passadas, e de toda uma acumulação coletiva e individual, tanto o *habitus* quanto as disposições dos agentes só podem ser compreendidos adequadamente por meio de uma análise que se aplica simultaneamente à história coletiva e a história individual. O conceito de *habitus* permite também escapar à alternativa do finalismo que define a ação como determinada pela referência consciente a um fim deliberadamente estabelecido e, por isso, concebe qualquer comportamento como o produto de um cálculo puramente instrumental, a ação se reduz a uma pura reação a causas: “A relação do *habitus* com o campo, em que o primeiro se determina determinando aquilo que o determina, é um cálculo sem calculadora, uma ação intencional sem intenção de que existem muitas provas empíricas” (BOURDIEU, 2000, p. 267).

Entendemos que o *habitus* pode ajudar a estruturar o campo e que, de maneira recíproca, o campo também contribui na formação do *habitus*. Tais efeitos encontram explicação no caráter durável dessa relação, mas isso não quer dizer imutável. Ou seja, ambos os conceitos não são solidificados, são produtos da história, e por isso são alterados. Cabe a nós percebermos essas mutações.

A partir do estudo da racionalidade em Weber e do *habitus* em Bourdieu, cunhamos nosso conceito provisório de racionalidade, com base em dados empíricos: entendemos como racionalidade o senso prático tanto das construtoras quanto dos compradores de apartamento, a saber: ideia de planejamento doméstico, calculabilidade e disciplina. Mais especificamente, encontramos um *habitus* de investidor em alguns



compradores, tal qual na construtora (BOURDIEU, 1979, p. 113): “A adoção e a assimilação do espírito de previsão e de cálculo variam em razão direta do grau de integração a uma ordem econômica e social definido pela calculabilidade e a previsibilidade”.

Nas próximas páginas, exploraremos esse senso prático, considerando-se que a efetivação do mercado habitacional, impulsionado pelo Programa MCMV – no qual os principais agentes são as construtoras responsáveis pela construção e comercialização das unidades habitacionais e os consumidores desses produtos –, contribuíram para emergência de um tipo de racionalidade oriundo de um segmento social antes inexistente nas relações sociais.

Da mesma forma, encontramos o desajustamento de *habitus* entre os moradores e a convivência no condomínio, que também iremos explorar ao longo do texto.

#### **2.4 Formação de um novo segmento na ordem social**

Como o objetivo desse texto não é “demonizar” a variável econômica das reflexões sociológicas, mas integrá-la como sendo parte fundamental dessa discussão, propomos apresentar que as transformações das disposições a partir de uma conduta não são apenas econômicas, mas também políticas, sociais e culturais, na aquisição de um apartamento.

Desta maneira, apresentaremos nesse subitem como as novas condições econômicas, adquiridas a partir da compra de um apartamento, alteram as disposições cognitivas de um grupo de indivíduos (8 entrevistados), que se elevaram à condição de proprietários, e como também alteraram radicalmente a produção, a comercialização e a estrutura de umas das construtoras que decidiram entrar nesse segmento.

Ao pensarmos na institucionalidade do programa, apresentada na primeira seção, vimos que, apesar da abrangência do PMCMV ser nacional, ele se encontra fragmentado em três diferentes faixas de renda, o que condiciona as diferentes realidades econômicas dos consumidores e, portanto, as diferentes disposições econômicas (*habitus econômico*).

Bourdieu (1979, p. 96) ainda salienta que “a descrição dos sistemas de disposição das diferentes classes sociais é ao mesmo tempo uma descrição das

diferentes etapas dos *processos* de racionalização”, o que significa que, quaisquer que sejam as alterações econômicas que esses indivíduos possam sofrer, isso afetará as estruturas cognitivas.

Desta forma, a suposição de um futuro previsto e calculado, com todas as formas da ação racional como o controle dos nascimentos, a poupança e a preocupação com a instrução das crianças, estão unidas por uma afinidade estrutural, e representa uma reestruturação das práticas ou costumes (BOURDIEU, 1979).

Essa pesquisa entende que o domicílio é uma das unidades de análise mais importantes quando se quer traçar um perfil das condições de vida da população: “A instalação numa habitação moderna é marcada, de maneira global, por uma melhoria incontestável das condições de vida” (PNAD, 2014). A evidência empírica que colhemos através de um estudo sobre o Programa MCMV nos dão pistas para falarmos em transformação cognitiva.

Para aqueles que se encontravam em condições precárias de moradia, o desejo de escapar dessas condições e de conseguir a casa própria é tão forte que interdiz o cálculo puramente econômico. Além disso, as condições de coabitação são fatores que levam os indivíduos a conferir uma importância desmedida à obtenção de uma moradia (BOURDIEU, 1979).

Ademais, as obrigações contratuais, com o banco e com as contas fixas, estabelecem uma relação diferente daquelas relações pessoais dos antigos contratos de aluguel ou de ocupações irregulares, pois dão lugar à rigidez burocrática. Como as prestações devem ser pagas a intervalos regulares e em datas fixas, as parcelas se tornam o centro de toda a configuração orçamentária e de toda a economia doméstica. Por meio dessa relação burocrática, tem-se introduzida a necessidade de disciplinar e de racionalizar as despesas (BOURDIEU, 1979).

Em nota<sup>28</sup> sobre o PMCMV, a CEF esclarece que o atraso no pagamento das mensalidades da Faixa 1 do MCMV está abaixo de 20%, encontrando-se no patamar de 19,9%; e, em relação às Faixas 2 e 3, a inadimplência é de 1,74% e 2,09% respectivamente. Além das parcelas, o aparecimento de novas despesas, como

---

<sup>28</sup> Fonte: <http://mcmv.caixa.gov.br/caixa-esclarece-faixa-1-do-mcmv-e-transferencia-de-subsidio-e-nao-financiamento-imobiliario/> (Acesso em: 18/02/2016).

consequência do realojamento, ou como transportes e outros encargos – tais como energia elétrica, água, mobília e eletroeletrônicos –, alteram as condições de existência.

Portanto, toda a vida econômica da família passa a reestruturar-se ao redor da nova moradia, que assume grande importância tanto na questão das despesas, posto que elas chegam a absorver parte considerável do orçamento familiar, quanto nas reestruturações das disposições cognitivas. Tal argumento foi encontrado junto às falas dos entrevistados.

Enquanto que, para a parcela de indivíduos mais carentes, as consequências da nova condição são mais duras, para as outras faixas temos uma situação completamente diferente, posto que as variações das despesas da antiga e da nova moradia são relativamente as mesmas. As famílias dessas categorias estão muito melhor preparadas para adaptar-se a uma nova habitação, e para imporem-se às disciplinas que são exigidas por essa adaptação (BOURDIEU, 1979)

À medida que o rendimento aumenta o grau de adaptação à vida moderna, também fornece as condições materiais de uma reorganização do sistema das práticas. No caso estudado por essa pesquisa, as mudanças ocorrem quando os indivíduos passam a morar em um condomínio.

O apartamento adquirido é um elemento de um sistema e, a esse título, exige e supõe daqueles que devem ocupá-lo a adoção de todo um conjunto de práticas. Ou seja, o novo apartamento apresenta-se como um sistema de exigência e, por isso, é criador de necessidades e de disposições (BOURDIEU, 1979, p. 124):

O acesso a habitat requer uma verdadeira metamorfose cultural de que nem todos os realojados são capazes, porque eles não detêm nem os meios econômicos para desempenhá-lo, nem as condições que não podem se constituir na ausência destes meios.

Essa transformação acontece pois a casa é indissociável da família que a habita, uma vez que ela designa simultaneamente o edifício de habitação e o conjunto de seus habitantes. O conjunto da família é como um grupo social, durável, pois o projeto coletivo de seus entes é o de perpetuá-la, conforme Bourdieu (1979).

O fato de mantê-la ao longo do tempo depende de certas disposições entre elas, ou seja, “a casa como uma entidade social cuja transcendência em relação às pessoas

individuais se afirma no fato de dispor de um patrimônio de bens materiais e simbólicos” (BOURDIEU, 1979, p. 32).

Aqueles que não têm condições de ocupá-la – entende-se ocupar por espaço dominado, organizado e humanizado pelos moradores –, não se veem como parte daquilo, não é uma habitação para eles. O espaço apresenta-se como universo estranho, pois evoca no morador aspirações inacessíveis, devido às dificuldades materiais intransponíveis (BOURDIEU, 1979, p. 145):

As novas unidades sociais nascidas do realojamento se acham colocadas a meio caminho entre duas formas de equilíbrio econômico e social, com o sentimento de ter perdido tudo de um lado, sem ganhar grande coisa do outro. Ao oposto, para os mais favorecidos, o acesso ao alojamento moderno é a ocasião para uma mutação cultural. Todos os obstáculos são removidos. As aspirações acham-se redobradas pelos impulsos e as incitações criadas pelo habitat.

Podemos entender aqui que existem vários lados de um mesmo programa. O PMCMV, dividido em faixas de renda, possui diferentes consequências pelas quais essas faixas passam ao adquirir uma nova moradia, um novo local para morar, novas relações financeiras e sociais.

O sistema que constitui o novo estilo de vida suscita novas necessidades: despesas aumentam enormemente (móvel, vestuário, equipamento para lazer – TV). Resulta daí que a repartição das despesas entre os diversos itens orçamentários acha-se profundamente transformada; recorre-se cada vez mais ao crédito bancário<sup>29</sup>, o que traz consigo a necessidade do cálculo.

As famílias dessas classes são geralmente melhor preparadas para se adaptarem a uma habitação moderna e a impor-se às disciplinas e às novas necessidades que o êxito dessa adaptação exige, e podem realizar um novo equilíbrio econômico sem imporem-se sacrifícios desmedidos em outras esferas da vida. Para aqueles que não disponibilizam de tais recursos, a CEF lança “Minha Casa Melhor”<sup>30</sup>, no qual disponibiliza até R\$ 5 mil reais de crédito para a compra de utensílios para mobiliar a casa, que podem ser pagos em até 48 meses (BOURDIEU, 1979, p. 226):

---

<sup>29</sup> Fonte: <http://minhacaminhaveda.pro.br/> (acesso em 18/02/16).

<sup>30</sup> O *Minha Casa Melhor* disponibiliza no site do programa a lista dos catorze produtos liberados para compra com o crédito liberado, bem como os valores máximos que poderão ser pagos em cada item.

Através das condições que lhe dão acesso e das transformações da prática que ela torna possível, o alojamento moderno tornou possível o desabrochar de uma burguesia que todo o seu estilo de vida, seus valores, suas aspirações, separam do proletário e do subempregado das favelas e dos bairros antigos.

Portanto, o acesso ao apartamento através do subsídio do PMCMV representa todo um sistema de disposições, no qual está ligada a situação econômica e social que o indivíduo se encontra. Desta forma, os indivíduos possuem potencialidades objetivas que a situação define e que também definem a situação.

Assim, da mesma forma que nos compradores, as disposições econômicas também se encontram nas empresas, que possuem capitais que as posicionam no campo dos construtores nacionais. Ao realizar a pesquisa de campo em uma empresa que compõem o rol de empresas que atuam no PMCMV, a entrevista com o diretor da construtora teve por objetivo entender as disposições que alavancaram seus rendimentos e a fizeram assumir grandes posições nos *rankings* dos maiores construtores nacionais.

Esses resultados serão apresentados na seção seguinte, que tratará das construtoras atuantes no PMCMV, consideradas por esta pesquisa como um ator do mercado da casa.

### 3. CONSTRUTORAS ATUANTES NO PMCMV

Pelo fato da casa possuir uma carga simbólica forte, e por ser um importante espaço onde as relações se estabelecem, as empresas de construção também assumem papel fundamental nessas relações, pois são as responsáveis pelas características particulares desse produto. E, vista como um bem material, essa propriedade exprime o ser social do seu proprietário, suas posses e seus gostos. Portanto, ao se decidir por adquirir uma casa, assume-se um investimento simultaneamente econômico e afetivo (BOURDIEU, 2000).

Ao realizar as suas pesquisas sobre a política habitacional francesa, Bourdieu (2000) faz um convite para que, de maneira antropológica, analisemos a herança mitológica de que a “casa” é carregada. Segundo ele, essa herança é constantemente reativada pela publicidade, que mobiliza palavras e/ou imagens responsáveis por ressurgir as experiências associadas à casa e que, ao mesmo tempo, são comuns e singulares, banais e únicas; ou seja, a publicidade tem o poder de evocar experiências vividas através de uma linguagem poética (BOURDIEU, 2000, p. 42):

A magia e o encanto das palavras participam diretamente da magia e do encanto das coisas que evocam o prazer que o leitor sente ao habitar as suas casas de palavras não passa de uma antecipação simbólica do prazer de habitar.

Entendemos que os anúncios funcionam como uma armadilha seletiva, em que os mecanismos publicitários presentes nos anúncios serviriam para orientar as “diferentes categorias de vítimas para as suas respectivas câmaras de captura” (BOURDIEU, 2000, p. 42).

O efeito simbólico do anúncio é o produto de uma troca entre autor, que vai buscar no seu patrimônio cultural as palavras e imagens capazes de despertar no seu leitor experiências únicas, e o leitor, que confere o efeito simbólico do texto, pois se reconhece nele através de analogias.

Além do próprio nome do programa habitacional destacar a importância da casa na vida das pessoas, “Minha Casa Minha Vida”, as construtoras, como agentes atuantes nesse mercado, usufruem da publicidade como uma de suas armas para atuarem em um

espaço de forma que as favoreçam. A partir da relação e das disputas entre as diferentes atuantes no mercado da construção é que se têm a formação de um campo.

O objetivo de tal seção é revelar a estrutura do campo da construção habitacional – pois a competição entre as empresas assume muitas vezes a forma de uma competição pelo poder sobre o poder do Estado –, como também explicar os princípios das práticas econômicas de uma das construtoras em especial.

O conceito de campo, em Bourdieu, permite detectar as diferenças entre as empresas e também as relações objetivas que as unem e as opõe em simultâneo. Para compreender a lógica da concorrência, é preciso determinar o lugar que essas construtoras assumem nas disputas. Isso só é possível através da leitura de seus capitais e/ou trunfos, pois são eles que definem sua existência e eficácia no campo, ou seja, determinam a posição que cada empresa ocupa no espaço do campo, a estrutura de distribuição desses trunfos. (BOURDIEU, 2000).

O ramo e/ou campo da construção é marcado por grandes diferenças entre as empresas que o compõe. As construtoras se caracterizam pelas áreas geográficas em que atuam; unidades de produção; lançamento anual de casa no mercado; modo de financiamento, mais ou menos dependente dos bancos. A seguir, apresentamos as construtoras que atuam no mercado habitacional.

### **3.1 O Campo dos construtores**

As construtoras, que são os agentes atuantes no campo, são definidas pelo volume e estrutura do capital que possuem. A força ligada a um agente depende dos seus trunfos, isto é, do capital que ele possui sob as suas diferentes espécies, que pode assegurar-lhe uma vantagem na concorrência (BOURDIEU, 2000).

Os capitais possuem características diferentes, podendo ser de origem financeira, tecnológica, comercial, social e simbólica. Apesar de classificados de forma separada, a soma desses recursos é o que caracteriza um agente. Portanto, a união de todos os capitais é o que estrutura o campo e o que determina o posicionamento dos agentes. A fim de elucidar o conceito de capital, apresentamos o que cada um deles simboliza de

acordo com o sociólogo Pierre Bourdieu (2000), em seu livro *Estruturas Sociais da Economia*.

O capital financeiro corresponde ao domínio direto e indireto de recursos financeiros, por intermédio de acesso aos bancos, que são a principal condição para a acumulação e a conservação de todas as outras espécies de capitais. Já capital tecnológico são as técnicas, os procedimentos e as aptidões – desenvolvidas ou adquiridas pelos agentes através da rotina de construção sob a forma de conhecimento única e coerente, própria para diminuir a despesa, em mão de obra ou em capital, para manter o rendimento –, e suscetíveis de serem implementados na concepção e fabrico dos produtos. Por capital comercial entende-se a força de venda, devida ao domínio da rede de distribuição e de serviços de marketing, publicidade e propaganda.

Por fim, capital Social é o conjunto de recursos mobilizados compreendendo os capitais anteriores (financeiro, técnico e comercial), por meio de uma rede de relações relativamente alargada e mobilizável que proporciona vantagens competitivas, assegurando aos investimentos rendimentos mais elevados. O capital Simbólico consiste no domínio de recursos simbólicos baseados no conhecimento e no reconhecimento do agente no campo, ou seja, entre seus concorrentes e com os clientes. Ele pode ser evidenciado, por exemplo, através da imagem da marca no mercado, a fidelidade da marca. Tal capital garante uma espécie de poder que funciona como forma de crédito, que pressupõe a confiança ou a crença daqueles com quem interagem (BOURDIEU, 2000). De acordo com a metodologia de Bourdieu (2000, p. 240):

A estrutura de distribuição do capital determina a estrutura do campo, isto é, as relações de força entre as firmas (empresas): o domínio de uma parte importante de capital confere, com efeito, um poder sobre o campo, logo sobre as empresas menos dotadas (relativamente) de capital; ela comanda (a estrutura de capital) igualmente o direito de entrada no campo e a distribuição das hipóteses de lucro.

Portanto, são as diferentes espécies de capital as responsáveis por exercer o efeito estrutural, porque a adoção de uma nova técnica ou o controle de uma parte mais importante de mercado, entre outras inovações, tem o poder de modificar as posições relativas e as performances de todas as espécies de capital detidas pelas outras empresas. Desta forma, o campo não é uma estrutura fixa e imutável, pelo contrário, ele está diretamente relacionado às alterações sofridas pelos agentes, que ao mesmo tempo



que o estruturam também são estruturados pelo campo que fazem parte (BOURDIEU, 2000).

A relação de força acontece entre aqueles que possuem maior quantidade e tipos estruturados de capital: esse é o dominante, é aquele que ocupa na estrutura uma posição tal que a estrutura age a seu favor (BOURDIEU, 2000, p. 241):

As empresas dominantes definem as regularidades por vezes a regra do jogo, impondo a definição dos trunfos mais favorável aos seus interesses e modificando todo o ambiente das outras empresas e o sistema das limitações que sofre elas impedem ou o espaço dos possíveis que a eles se oferecem.

Após essa definição teórica de como se constrói um campo, entraremos no campo habitacional criado pelo PMCMV. Através do acompanhamento do Ranking ITC<sup>31</sup> – Inteligência Empresarial da Construção de 2014, nós iniciamos o mapeamento das principais empresas de construção do país. A pesquisa engloba as 100 maiores construtoras do setor que atuam nos segmentos comercial, residencial e industrial. O ranking é anual, e por isso destaca aquelas mais construíram no ano<sup>32</sup>.

O intuito em acompanhar o ranking era de mapear as principais construtoras, considerando entre elas quais eram as atuantes no ramo da construção habitacional e, dentre estas, quais trabalhavam com o Programa *Minha Casa Minha Vida*, para, finalmente, afunilar para as sediadas em São Paulo<sup>33</sup>. A pesquisa identificou que, em um total de 100 construtoras, todas eram atuantes no ramo habitacional e, enquanto a maioria atuava no ramo luxo, 10 trabalhavam com construções que se encaixavam no Programa MCMV, em diversas regiões do país (Bahia, Recife, Goiás e Minas Gerais), e duas delas eram sediadas em São Paulo<sup>34</sup>.

---

<sup>31</sup> Os Indicadores do Mercado da ITC são um conjunto de informações sobre o comportamento e tendências do mercado da construção no Brasil. Os indicadores revelam a situação de oferta e demanda no setor e são uma rica fonte de informações para todos que precisam acompanhar o mercado de perto. Fonte: <http://rankingitc.com.br/ranking-itc-2014/> (Acesso em: 18/09/2014).

<sup>32</sup> Fonte: <http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/as-20-maiores-construtoras-do-brasil-em-2013-segundo-o-itc> (Acessado em 27/08/2015).

<sup>33</sup> A escolha pelo Estado de São Paulo foi sugestão da FAPESP – Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado de São Paulo durante o processo de elaboração do projeto de mestrado, em 2014. A sugestão foi acatada pelas pesquisadoras.

<sup>34</sup> O Ranking completo encontra-se no anexo desta pesquisa, e apresenta grifos da autora.

Tabela 8: Ranking ITC - As 20 maiores construtoras de 2014.

Class	Construtora	Area Total construída (m <sup>2</sup> )	Total de obras
1	MRV	8.707.012,00	383
2	DIRECIONAL	6.230.350,19	75
3	CYRELA	4.769.657,87	139
4	BROOKFIELD	3.739.167,97	149
5	CASAALTA	3.233.536,47	108
6	EVEN	2.237.212,55	100
7	ROSSI	2.095.050,54	102
8	GAFISA	2.028.938,00	71
9	MOURA DUBEUX	1.915.500,56	84
10	TOLEDO FERRARI	1.903.061,91	25
11	CURY	1.869.428,61	74
12	EMCCAMP	1.745.815,46	35
13	HF ENGENHARIA	1.602.230,10	29
14	PLAENGE	1.529.367,43	129
15	GRUPO VIA	1.487.140,92	27
16	EZTEC	1.419.790,49	40
17	TECNISA	1.321.218,11	21
18	SERTENGE	1.269.740,99	26
19	BUENO NETTO	1.203.130,20	23
20	SGO CONSTRUÇÕES	1.121.231,41	29

Fonte: <http://rankingitc.com.br/ranking-itc-2014/>. (Acesso em: 18/09/2014).

O segundo *ranking* a ser explorado nesta pesquisa é o TOP Imobiliário<sup>35</sup>, o qual reconhece as empresas mais atuantes do setor imobiliário da Região Metropolitana de São Paulo<sup>36</sup>. Este segundo *ranking*, por tratar apenas do Estado de São Paulo, mais especificamente da região metropolitana da capital, estaria mais adequado ao mapeamento desta pesquisa, pois o *primeiro ranking* possui caráter nacional, sendo mais abrangente.

Na impossibilidade de se reunir todos os dados necessários para a pesquisa de campo nacional, optamos por escolher uma empresa e realizar com ela a entrevista que mapeasse os principais capitais apresentados por essa construtora.

Logo, após o cruzamento dos dois rankings, a empresa escolhida foi a Cury. A entrevista foi realizada no dia 25 de fevereiro de 2015, na sede da empresa em São Paulo/SP, com Ronaldo Cury, Diretor de Relações Institucionais da Cury Empreendimentos, e vice-presidente de Habitação Popular do SINDUCON-SP. A partir da entrevista, mapeamos as disposições e o volume dos seus capitais que direcionam sua atuação no campo.

<sup>35</sup> A premiação nasceu em 1993 a partir de uma parceria entre a Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp) e o jornal *O Estado de S. Paulo*. (Acesso em 18/09/2014).

<sup>36</sup> <http://www.estadao.com.br/tudo-sobre/top-imobiliario>. (Acesso em 18/09/2014).

### 3.2 A Construtora escolhida: CURY

Fundada em 1962, a Construtora Cury atua no ramo da construção civil desenvolvendo projetos residenciais, conjuntos habitacionais, condomínios de casa e edifícios comerciais, todos com nível A (Máximo) do Programa Brasileiro da Qualidade de Produtividade na Habitação (PBQP-H). Segundo consta na página on-line da construtora, em 2007, a construtora uniu-se com a Cyrela Brazil Realty e passou a ser Cury Construtora e Incorporada S.A., por meio de uma *joint-venture*.

**Figura 1: Marca Cury e Cyrela.**



Fonte: [www.cury.net](http://www.cury.net) (Acesso em 18/09/2014).

Segundo as falas em entrevista do diretor de relações institucionais da Cury, a fusão com um dos mais importantes grupos imobiliários do país, a construtora Cyrela, foi importantíssima para o avanço da construtora no ramo. Para o diretor, a Cyrela tem interesse no ramo de baixa renda, mas não tem experiência, pelo fato de seus produtos serem de alto padrão (2015):

*A Cury saiu em 2007, quando a gente fechou a Joint Venture, a gente lançava 90 milhões por ano, em 2013 a gente lançou um bilhão e 400 milhões. A gente produzia 1.000 unidades em 2007, fechou ano passado, 2014, com quase 26.000 unidades em produção. A gente vendia, em 2007, 30 milhões, em 2013 fechamos com 1 bi e 700 milhões de vendas contratadas. A gente tinha 30 funcionários em 2007, a gente fechou o ano de 2013 com 1.315 e já estamos com 1.500 funcionários.*

Entendemos que essa fusão, por transformar a estrutura da empresa, alavancou a posição da Cury no campo das construtoras, pois a posiciona em um grupo seletivo de construtores que, longe de se ajustarem passivamente a uma “situação de mercado”, estão em situação de modelar ativamente o campo.

O campo das construtoras é também um campo de lutas, campo de ação socialmente construído em que agentes dotados de recursos diferentes (capitais) se confrontam para aceder à troca e conservar ou transformar a relação de força em vigor (BOURDIEU, 2000).

As empresas agem de acordo com suas estratégias, mas a sua eficácia depende da sua posição no campo, isto é, as construtoras são produtos da estrutura de distribuição do capital sob todas as suas formas. Elas são orientadas pelas limitações e possibilidades que estão inscritas na sua posição e pela imagem que tem dessa posição e das dos seus concorrentes, em função da sua informação e das suas estruturas cognitivas (BOURDIEU, 2000).

Os produtos Cyrela são lançados aos segmentos de luxo e alto-padrão, e as informações que constam no balanço nos indicam que os produtos *Living* focam o segmento médio, enquanto os produtos da *JV's (joint-ventures)* também podem ser classificados como de luxo, alto-padrão, médio e MCMV, conforme o caso. Para a empresa, a atuação das *JV's*, entre elas a Cury, faz parte da estratégia de atuação, o qual coloca a Cyrela presente em todos os segmentos.

Assim, a empresa Cyrela, a partir da união com a Cury Empreendimentos em 2007, passou a atuar no ramo “habitação popular”. Através das análises dos balanços disponibilizados pela empresa, vimos ainda uma breve participação neste ramo. Em uma análise provisória, podemos sugerir que o foco da empresa é nas construções habitacionais de luxo.

Considerada por essa pesquisa como uma das empresas dominantes no campo, o incentivo à produção de moradia popular através do Eixo Habitação do PAC, em 2007, fez com que a empresa Cyrela, com o objetivo de se manter na posição privilegiada, lançasse novas estratégias através de fusões com empresas que se destacavam no ramo da construção habitacional de baixo padrão. O campo, além de ser estruturado pelos agentes internos, também é influenciado por elementos externos, no caso, o lançamento de uma política habitacional, que alterou as dinâmicas e a posição da Cury no campo. As figuras que seguem ilustram a fusão das empresas na mídia.

**Figura 2: Anúncio da *Joint-Venture* entre CURY e CYRELA.**

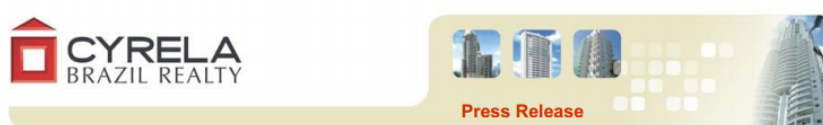
### CYRELA ANUNCIA CRIAÇÃO DE JOINT VENTURE COM A CURY PARA ATUAÇÃO NO SE

SÃO PAULO - A Cyrela Brasil Realty anunciou a criação de uma joint venture em parceria com a Cury Empreendimentos Imobiliários Ltda. para atuação no segmento de imóveis para o público de baixa renda. A nova empresa, na qual cada sócio terá participação de 50%, será chamada de Cury Construtora e Incorporadora S.A. e usará a marca Living da Cyrela para empreendimentos voltados para este mercado.

A Cyrela informou que, por meio da parceria, pretende lançar, ainda a partir de 2007, 5 mil unidades no segmento super-econômico na região metropolitana de São Paulo, com valor unitário de venda a partir de R\$ 55 mil, somando R\$ 400 milhões em novos empreendimentos.

Fonte: <http://www.g1.com/economia-e-negocios> (acesso em 15/02/2015).

**Figura 3: Anúncio da CURELA sobre a *Joint-Venture* com a Cury.**



### Cyrela Brazil Realty anuncia Joint Venture com Cury Empreendimentos Imobiliários para o segmento SUPER ECONÔMICO

**São Paulo, 04 de julho de 2007** – A Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações ("Cyrela", Bovespa: CYRE3) e a Cury Empreendimentos Imobiliários Ltda. ("Cury Empreendimentos") anunciam a formação da Joint Venture Cury Construtora e Incorporadora S.A. ("Cury Construtora"). A participação da Cyrela na nova empresa será de 50% do seu capital social, ficando 50% para a Cury Empreendimentos. O objetivo dessa parceria é criação de valor através da alavancagem de negócios que se beneficiem não só da expertise de ambas as partes, mas das sinergias existentes.

Através da Cury Construtora serão lançadas, ainda a partir de 2007, 5.000 unidades do segmento Super-Econômico na região metropolitana de São Paulo, com a marca Living, com valor unitário de venda a partir de R\$ 55 mil, somando R\$ 400 milhões em novos empreendimentos.

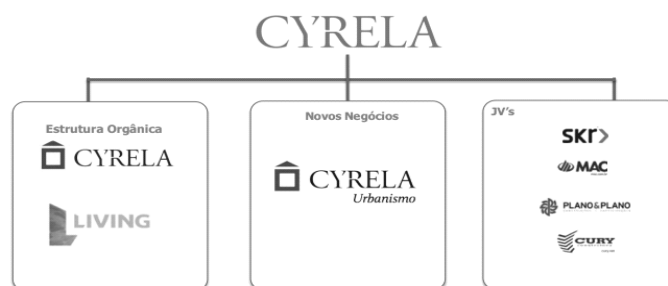
Os empreendimentos a serem lançados pela Cury Construtora serão financiados pela modalidade financiamento ao segmento Super-Econômico já anunciada pela Cyrela, conforme abaixo:

- financiamento pela incorporadora até a entrega das chaves, ou seja, por 2 anos. Nesse período, a parcela será reajustada somente pelo INCC;
- após a entrega das chaves, o financiamento será feito através dos bancos parceiros pelo prazo de até 20 anos ao custo de TR + 9% aa.

Fonte: <http://cyrela.riglobal.com.br/admin/gestor/arquivos/> (acesso em 15/02/2015).

Já a figura 4 mostra a estrutura da construtora Cyrela. Ela demonstra suas atuações e dominação no topo da construção. Portanto, a empresa dominante tem normalmente a iniciativa sobre a alteração dos preços, introdução de novos produtos, ou seja, a empresa está em situação de impor os seus interesses de maneira conveniente a jogar as regras do campo, logo da participação no campo e da perpetuação do campo. Ela constitui um ponto de referência obrigatório para os seus concorrentes que, independente do que fizerem, são intimados a tomar posição em relação a ela, ativa ou passivamente (BOURDIEU, 2000).

**Figura 4: Estrutura da Cyrela.**



Fonte: ITR – Informações Trimestrais – 30/09/2014 (Acesso em 15/02/2015).

A seguir, apresentaremos as estruturas de capitais encontradas na Cury a partir da pesquisa de campo realizada na construtora. A construtora, além de participar de um campo da construção, também funciona como um campo. Ela é orientada como também determinada nas suas opções, não só pela sua posição na estrutura do campo de produção, mas também pela sua estrutura interna que, produto de toda uma história anterior, orienta ainda o seu presente (BOURDIEU, 2000).

### **3.2.1 Estrutura interna dos capitais**

Após a escolha pela empresa a ser estudada, consideramo-la como uma das grandes empresas produtoras nacionais, principalmente após o lançamento do PMCMV, e da fusão com uma das principais empresas do mercado.

Por isso, não podemos perder de vista que a política da empresa é a estrutura da relação de força entre os diferentes agentes que dela fazem parte ou, pelo menos, entre aqueles que detêm o maior peso na estrutura e que assumem na decisão uma parte proporcional ao seu peso individual (BOURDIEU, 2000, p. 96):

As estratégias dos dirigentes empenhados na luta da concorrência no seio do campo do poder de uma empresa e as visões do futuro, previsões, projetos ou planos, que trabalham para impor dependem, nomeadamente, do volume e da estrutura do seu capital, ora econômico, ora escolar, e também da posição que ocupam na empresa.

Esta pesquisa não pode acompanhar com detalhes a decisão pela *joint-venture*, mas entendemos que houve diversas conversas até que se chegasse a essa decisão, que aumentou consideravelmente o capital financeiro da empresa, como já demonstrado

anteriormente, e sua produção e os lançamentos imobiliários atingiram patamares como nunca aconteceu antes.

A decisão pode ter sofrido influência nas experiências de trabalho de seus diretores e nas relações sociais que esses possuíam no mercado. Segundo dados do diretor institucional, o presidente da empresa, Fábio Cury – que está no posto desde 1989 e é filho do fundador da empresa –, foi estagiário de outra empresa antes de assumir o cargo. Já o vice-presidente, Paulo Cury – que chegou na empresa na década de 1990 –, também trabalhou como estagiário em outra corporação e foi responsável por alguma obras desta; atualmente, é o responsável técnico da Cury.

O entrevistado, Ronaldo Cury, foi estagiário efetivo de uma grande empresa do mercado imobiliário, trabalhando na área de negócios, compra de terreno e aprovação do projeto, e depois assumiu posto na área financeira, em outra empresa que administrava recursos de terceiros, gestão de patrimônio. Apenas em 2007, quando efetivou-se a *Joint Venture* da Cury com a Cyrela, ele foi convidado a trabalhar na Cury.

Portanto, só podemos compreender as estratégias das diferentes empresas envolvidas na luta pelo domínio do mercado se considerarmos a história social e a evolução das relações de força entre as diferentes categorias dirigentes no interior de cada uma delas (BOURDIEU, 2000).

Uma empresa se caracteriza pela I) antiguidade, ou seja, a data de criação; II) organização da empresa; III) lugar da sede social; IV) extensão da rede de implementação e venda; V) volume global do pessoal empregado; VI) importância e a qualidade da atividade econômica; VII) modo de controle da sociedade. A partir de agora, detalharemos cada uma das características mencionadas para mapearmos os capitais já apresentados na seção anterior (BOURDIEU, 2000).

Além de apresentar a estrutura dos capitais, também é preciso analisar a forma particular que assume cada capital no campo. A configuração da distribuição dos poderes entre as empresas é analisada em cada empresa e em cada momento, pois assim conseguiremos observar a dinâmica dos poderes no seio do campo, ou seja, o poder que a empresa possui, mas ao mesmo tempo o poder que ela recebe. Só assim compreenderemos toda a lógica das lutas (BOURDIEU, 2000).

Sobre a antiguidade da empresa temos, de acordo com a fala do entrevistado, que a empresa foi fundada na década de 1960 pelo Dr. Elias Cury, já falecido, e hoje seu

filho, Fabio Cury, é o presidente. A Cury está há mais de 50 anos no mercado; fundada junto com a criação do BNH, a empresa acompanhou as demandas por moradia no país de acordo com a disponibilidade de crédito e sempre trabalhou com programas habitacionais federais.

Com o fim do BNH durante os anos 1980, o diretor conta que a empresa enfrentou tempos terríveis, devido à falta de crédito para seus clientes. Durante esse período, a empresa sofreu transformações e passou a fazer habitações de médio padrão e algumas reformas. Nos últimos anos, a empresa voltou a crescer e, segundo o diretor, isso está relacionado ao forte crescimento econômico, bem como ao aumento da renda e do crédito para seu cliente. É nesse período que a empresa foca na construção habitacional de baixa renda e abandona os demais produtos.

Com esses dados, começamos a demonstrar a estrutura do capital tecnológico, pois o longo tempo em que ela é atuante no mercado contribui para que a empresa tenha grande experiência em lidar com programas governamentais e em construir produtos de segmento econômico. Desta forma, por terem experiência em operar com setores de baixa renda, a empresa foi convidada a fechar parceria com a Cyrela. Isso alavancou o capital da empresa, como já demonstrado anteriormente.

Segundo o diretor, ao focar em 5 tipologias de construção e no público alvo da Classe C, D e E, a empresa conseguiu lançar trinta mil unidades por apresentar uma “cultura de preços” em que “até os parafusos são contados” (o diretor brinca). A grande quantidade de lançamentos é garantida através da padronização dos processos, acompanhamento constante e rigoroso de todas as obras por meio de relatórios que informam o quanto era para avançar e o quanto de fato avançou. O diretor informa que a fiscalização acontece muito de perto, e destaca que a Cury é uma empresa de engenharia focada na construção para baixa renda, com vista tanto do controle de custos quanto dos métodos construtivos, que garantem os baixos custos das produções.

A sede da empresa é na cidade de São Paulo, atuando principalmente na região metropolitana da capital do estado e, no período de expansão, passou a atuar também na cidade do Rio de Janeiro. De acordo com o diretor, essa expansão aconteceu devido ao lançamento do PMCMV (2015):



*Antes do PMCMVI, a gente só trabalhava na região metropolitana de São Paulo, depois do PMCMV a gente expandiu para outras regiões metropolitanas do Estado, Campinas e Baixada santista. No PMCMV2 a gente, além das regiões metropolitanas do Estado de São Paulo, entramos na região metropolitana do Rio de Janeiro. Jundiaí, Sorocaba, não fazem parte da região metropolitana, mas a gente também atua.*

Além de expandir a sua atuação geográfica, a empresa também começa a lançar novas estratégias de venda ao criar “lojas” responsáveis por vender os apartamentos, e também auxiliar o cliente na união dos papéis para fazer o financiamento, assim como a própria relação com o banco. Essas estratégias publicitárias compõem o que Bourdieu (2000) chamou de “capital comercial”, o qual, segundo o autor, é responsável pelas estratégias de venda e pela propaganda.

No seu estudo na França, Bourdieu (2000) destacou, ao observar as propagandas das empresas construtoras, que o peso relativo que uma empresa atribui à função comercial é um dos indicadores mais poderosos e mais significativos da sua posição no campo das construtoras. Ele pode constatar que “as estratégias publicitárias trabalham para transformar os esquemas de percepção ou de apreciação socialmente construídos, os gostos, que os potenciais compradores aplicarão ao seu produto” (BOURDIEU, 2000, p. 87). Desta forma, a publicidade, como qualquer ação simbólica, desperta disposições preexistentes que exprimem e que dão a oportunidade de se reconhecerem e executarem.

Sob o slogan “Lazer e segurança por um preço que você pode pagar”, a construtora consegue despertar o interesse naqueles que valorizam o preço baixo, o lazer e a segurança, pois até então usufruíam pouco ou quase nada de segurança ou lazer. Através dos incentivos, das melhorias econômicas, do aumento do salário mínimo e da oferta de crédito, essa ação simbólica da propaganda desperta na população de baixa renda o sonho da casa própria ser, agora, possível. O próprio nome do Programa desperta tal sentimento de aquisição da casa própria.

Em 2010, a construtora foi eleita a quinta maior do Estado de São Paulo pelo Prêmio Top Imobiliário. Na primeira observação, faz parte da sua propaganda o compromisso com a satisfação, o acabamento e os prazos. Outro dado que chama a atenção para esta pesquisa é a descrição do prêmio, que destaca os casos de “sucesso de venda”, no qual a construtora, em parceria com a *Living*, venceu a categoria

“Performance de vendas” em padrão popular (até R\$ 60.000,00), pela construção “Parque dos Sonhos”, sendo que 90% do empreendimento foi vendido em 3 meses.

A premiação dos empreendimentos, assim como a colocação da empresa nos rankings imobiliários, é vista pelo diretor como reconhecimento do mercado. No entanto, o diretor menciona a descrença deste mercado nos lançamentos dos primeiros empreendimentos. O empreendimento citado pelo diretor foi um sucesso de vendas, pois praticamente todas as unidades foram vendidas em alguns meses (2015): “Então, a gente ganhou 5 vezes o Top Imobiliário, 4 vezes o prêmio Master Imobiliário, 3 vezes o prêmio ADEMI do RJ”.

Hoje, a empresa Cury tem 3 lojas conceitos e 4 escritórios, 2 em São Paulo e 2 no Rio de Janeiro. A construtora criou ainda mais duas empresas especializadas, a Cedro e a Cury Vendas. O diretor conta que montou uma empresa para atender aos clientes, que é a Cedro, e explica que esta é um facilitador financeiro responsável por reunir toda a documentação do cliente, com o objetivo de agilizar o processo, posto que os funcionários só se dedicariam aos processos da Cury, não a processos para outras empresas. Junto com a empresa Cedro, foi criada a Cury Vendas, responsável pelo atendimento ao cliente e pela venda, e sobre a qual o diretor destaca que foi muito importante para os negócios, pois a empresa sofreu por um tempo com o boicote de alguns corretores.

A figura do corretor é fundamental para entendermos o processo de venda. E por consequência, o processo de venda é fundamental para observarmos o capital comercial da empresa. Por essa empresa ser sucesso em vendas, abordaremos agora o papel do corretor.

### **3.3 O Papel do vendedor**

Até aqui, chamamos a atenção para a política habitacional que proporcionou esse mercado habitacional, e para as grandes construtoras nacionais que passaram a investir no segmento de baixa renda, seja para manter sua posição de dominante no mercado, seja para ascender de uma posição pouco privilegiada para uma mais ao topo. A partir de agora, atentaremos para o vendedor do imóvel, figura aparentemente de pouca importância quando tratamos da compra de um imóvel. Entretanto, o que buscamos destacar nesse subitem, é que eles são importantes atores no processo da

compra, pois são eles que o colocam em prática, com vista a minimizar uma eventual defasagem entre o produto apreendido e o produto esperado; o processo de convencimento do cliente de que o produto é feito para ele e que ele é feito para aquele produto (BOURDIEU, 2000).

Quando um possível comprador se dirige a uma dessas lojas com o objetivo de adquirir um apartamento, na maioria das vezes ele já sabe o que deseja ter na sua nova casa, mas, muitas vezes, a casa sonhada não corresponde aos ganhos materiais reais deste comprador. Bourdieu (1979) denomina a relação entre expectativa e realidade de “o campo dos possíveis”; seria o sonho, a expectativa, alinhados com as disposições materiais. Segundo o autor, “a variação entre o rendimento necessário estimado e o rendimento atual diminui à medida que o rendimento aumenta” (BOURDIEU, 1979, p. 77), ou seja, a distância entre o nível de aspiração e o nível de realidade tende a decrescer à medida que os rendimentos aumentam.

A baixa variação significa que as opiniões se tornam mais realistas, isto é, mais estritamente medidas à realidade, e mais racionais, pois são submetidas ao cálculo na medida em que as possibilidades efetivas aumentam (BOURDIEU, 1979).

Os vendedores ocupam uma posição estratégica, considerando-se que cabe ao vendedor fazer esse ajustamento entre expectativa e realidade, entre o produto e o comprador; por conseguinte, entre a empresa e certa clientela. Para isso, o vendedor passa por um recrutamento, pois se compreende que a questão do recrutamento e da formação dos vendedores se torna prioritária para as sociedades de construção de maior dimensão.

A criação de uma “loja” específica para vender os produtos da Cury representa a importância dada por essa empresa para esse tipo de negociação, no qual o corretor vende as casas apenas dessa construtora, ou seja, não trabalha para as demais. A lógica da racionalidade econômica coincide com a lógica comercial da compra, pois, segundo Bourdieu (2000, p. 193):

Que leva a conceder mais ou menos dinheiro, a uma taxa mais ou menos elevada, por um tempo mais ou menos longo, consoante o cliente ofereça mais ou menos garantias, coincide com o que recomenda adaptar as estratégias de venda ao caso particular. E o domínio da situação, que leva os vendedores, bastante próximos, socialmente do cliente para que se operem naturalmente a passagem a

relações pessoais e, ao mesmo tempo, a confusão entre as informações pessoais e as informações úteis, do ponto de vista do banco, fará o resto.

O Estado, de certa forma, está presente na pessoa do vendedor, pois ele assume uma responsabilidade oficial para impor as normas jurídicas da transação imobiliária, ao explicar o programa ao cliente e como funcionam os subsídios, e em qual deles o cliente irá se encaixar. Os funcionários do banco, os agentes imobiliários ou os administradores dos bens, sem serem membros do corpo inteiro do Estado, também intervêm nas comissões onde se elaboram as regulamentações estatais (BOURDIEU, 2000).

Portanto, o vendedor contribui decisivamente para a “produção” do produto, pois aquilo que é proposto ao comprador não é apenas uma casa, mas uma casa acompanhada pelo discurso que a constrói, o dos amigos ou conhecidos que estão, muitas vezes, na origem da escolha de determinado construtor (BOURDIEU, 2000).

Na entrevista realizada no condomínio, um dos entrevistados era vendedor de imóveis, e além de vender uma grande quantidade de imóvel, ele mesmo adquiriu um ao perceber que se encaixava no programa e que poderia usufruir dos mesmos benefícios que seus clientes (2015): “Quando virei corretor eu vi uma oportunidade porque era muito barato, aí comprei o apartamento, a minha irmã mesmo, ela comprou, eu vendi pra ela”.

Em última análise, o sistema de fatores revelados pela análise da estrutura de capitais age, ou melhor, atualiza-se através da observação e da descrição etnográfica, pois esse é o único meio de apreender e restituir a forma que assume na experiência vivida e a ação dos agentes. As entrevistas e a pesquisa de campo foram fundamentais para notar tais condutas.

### **3.4 Ajustamento de *habitus* entre empresa e cliente**

A relação de capital da empresa, a produção de estratégias internas, como o histórico em programa habitacional, a possibilidade de crescimento com a *joint-venture*, o lançamento do PMCMV e o baixo custo na produção colocam a empresa em um lugar de destaque do campo (BOURDIEU, 2000)

Ao assumir essa posição no espaço diferenciado e estruturado da oferta, e para manter ou melhorar a sua posição na estrutura, têm de desenvolver estratégias de produção, logo, de produtos, casas, que mantenham uma relação de HOMOLOGIA com o espaço diferenciado e estruturado da PROCURA, isto é, o espaço daqueles que adquirem as casas (BOURDIEU, 2000).

Quando a Cury foca a sua produção para os clientes da classe C, D e E, e produz apartamentos nos segmentos de padrão econômico, ela assume uma posição semelhante à de seu cliente no campo dos compradores. Os compradores que se sentirem tocados a comprar, por diversos motivos, um apartamento desse segmento (econômico), seja pelas estratégias publicitárias, pelo vendedor ou pela oportunidade, só o são porque estão em sintonia com a empresa (BOURDIEU, 2000, p. 99):

Não há nada de natural nem de evidente no fato dos compradores menos abastados se verem remetidos para as sociedades que oferecem os produtos mais grosseiros, sobretudo do ponto de vista estético, enquanto os outros se viram “espontaneamente” para as empresas que ocupam os espaços dos produtores de casas posições homologas à sua posição no espaço social, gosto pelo conforto, pela tradição, pela originalidade, em suma, o seu sentido de distinção.

Se esse ajustamento se opera é porque a correspondência entre as características sociais dos compradores e a das empresas – logo, dos seus produtos e do seu pessoal, em particular dos seus vendedores ou da sua publicidade, estritamente ligada à qualidade social da sua clientela –, está na origem de toda uma série de efeitos estratégicos não desejados e semi inconscientes (BOURDIEU, 2000).

Segundo Bourdieu (2000, p. 99), o que acontece é uma “orquestração sem chefe da orquestra”. O processo de identificação e/ou homologia é inconsciente, não é desejado nem calculado. Como o que acontece com o vendedor quando assimila os seus interesses com os dos seus clientes, ele mesmo se coloca como garantia da compra (“*eu tenho a mesma*”), isso só pode ser eficaz no ponto de vista simbólico, pois constrói a base de uma afinidade, garantida pela homologia das posições, entre os *habitus* dos compradores e dos vendedores.

Vimos que a estrutura da oferta é fortemente influenciada pelo Estado, e pelas condições sociais, políticas e econômicas que atravessam o país, sendo que a *joint venture* influenciou diretamente a empresa Cury. Desta forma, o PMCMV é visto como

oportunidade de crescimento e de aumento dos lucros pela empresa, que ascende no campo através do aumento do capital financeiro. Nas entrevistas feitas com os proprietários dos apartamentos, essa visão de oportunidade também aparece. Já para os compradores, o motivo da compra se dá pelo investimento, de lucrar com aluguel ou com a venda posterior, como também pela saída do aluguel e composição de patrimônio. Além disso, construtores e consumidores dependem de crédito disponibilizado pelo Estado.

Como explorado na primeira seção desta pesquisa, na entrevista com o diretor, este se considera como um prestador de serviços para o Estado, ou seja, o Estado manda construir e paga, e eles constroem e recebem. No Faixa 1 do programa, as casas são pagas majoritariamente pelo programa; as parcelas dos proprietários são simbólicas e giram em torno de R\$ 50,00 e R\$ 80,00. Nas entrevistas, a maioria dos moradores adquiriu o imóvel por ver nele uma oportunidade de compra (2015): *“Esse programa é uma oportunidade realmente, uma oportunidade muito boa pra quem quer adquirir o imóvel, independente até de classe social. [...] a facilidade que você tinha pra poder comprar um imóvel, era muito boa, era fácil pra gente pagar”*.

Como exposto, nossa hipótese é de uma convergência de racionalidades. Na seção anterior, apresentamos o que essa pesquisa entende por racionalidade a partir da teoria – planejamento racional, calculabilidade e disciplina –, sendo que, empiricamente, encontramos características de cálculo, planejamento e disciplina junto aos entrevistados. Não ignoramos, portanto, o desajustamento de *habitus*, que também será explorado.

As empresas possuem disposições, modos de agir, estratégias e capitais que, juntos, compõem aquilo que a empresa realmente é, assim como os agentes, que também possuem disposições e capitais que orientam suas ações nos campos em que atuam. Identificamos no trabalho de campo que tanto os compradores quanto a construtora compartilham da mesma racionalidade; tal convergência de racionalidade teria aproximado comprador e vendedor. Acreditamos que alguns compradores possuem um *habitus* de investidor, tal qual a construtora, já outros, porém, possuem um *habitus* de planejamento da economia doméstica, buscando sair do aluguel. Vejamos dados etnográficos.

A motivação do morador em adquirir o imóvel, casa própria e/ou apartamento, foi identificada a partir da pergunta feita no início do questionário: “por que decidi adquirir o apartamento?”. O objetivo desta pergunta buscava mapear a situação de moradia anterior, ou seja, se essas pessoas moravam de aluguel, ou se já tiveram experiência em outros condomínios, além de introduzir o tema sobre a compra do imóvel.

Os moradores viram no lançamento deste empreendimento uma oportunidade de investimento, pois, segundo os entrevistados, na época, o apartamento estava muito barato, então decidiram comprá-lo para investir. Segundo o relato do Sr. Rogério, a localização foi uma das primeiras coisas que chamou a sua atenção para a aquisição do imóvel, pelo fato do condomínio ser localizado próximo ao Terminal Rodoviário, do Shopping e da Faculdade (2015): *“O que me motivou morar aqui foi a localização, perto do centro, da rodoviária, faculdade e do shopping. Antes eu morava em casa [...], casa própria”*.

Já a Sra. Inês e a filha Susana, quando indagadas sobre a motivação de comprar o imóvel, responderam (2015): *“A gente adquiriu mais pelo fato de ter um imóvel, pra gente alugar, ou mais pra frente vender também.”*

O depoimento acima, interpretado a partir de um depoimento, expressa a racionalidade de investidor a qual nos referimos anteriormente.

A família da Sra. Inês possui uma casa no centro da cidade, mas como a casa estava em reforma, eles se mudaram temporariamente para o apartamento (2015): *“Sim, o apartamento é nosso, mas porque é assim, na verdade a gente nem vai ficar por muito tempo aqui, a gente está aqui porque minha casa está em reforma.”*

O objetivo final da compra foi a aquisição de um imóvel, sobre o qual mãe e filha responderam ter planos para este imóvel, a fim de lucrar com ele através da venda ou do aluguel. *“A gente pretende alugar mesmo”*, disse Susana, e a Sra. Inês completou: *“ou vender daqui um tempo”* (2015).

Tais respostas sobre a motivação da compra são semelhantes a de um outro morador, que diz ter adquirido o imóvel porque não tinha nenhum bem no Brasil. O Sr. Mário afirma ter vindo ao Brasil para passear, mas acabou ficando no país e decidiu adquirir o imóvel (2015):

*Eu moro no Japão, morei 20 anos, aí vim passear e acabei ficando, virei corretor e comprei o apartamento. Vendi 26 apartamentos daqui. [...] Eu comprei porque assim, eu não tinha nada aqui no Brasil, minha vida é lá fora, meus pais têm casa, mas tudo lá fora, minha família é do Japão e eu nunca tinha tido alguma coisa aqui né, aí eu vi uma oportunidade porque era muito barato, na época, era 96 MI, eu comprei mais mesmo por causa da valorização.*

No entanto, como o objetivo do Sr. Mário não era o de permanecer no Brasil, pois ele apenas estava aguardando o seu visto ser liberado para retornar ao Japão, ele pretendia alugar o apartamento neste período em que ficaria fora (2015): *“Eu não vou vender, vou alugar, já tá na imobiliária. Vou alugar e vou ficar mais ou menos uns 2 anos lá no Japão, aí quando eu voltar eu peço, e aí eu vou deixar do jeito que eu quero né, só tem o básico até agora”*. Ele conta que vendeu até um para a irmã, que também morava no Japão: *“A minha irmã mesmo, ela comprou, eu vendi pra ela, e ela tá no Japão, e tá aí parado, e ela não quer alugar, pra ninguém danificar, já eu quero dinheiro no bolso, vou alugar mesmo”*.

Já no caso do Sr. Alberto, o PMCMV compõe o quadro de investimentos imobiliários que possui:

*Então, né, eu sou um investidor, fora esse eu tenho outros assim, aqui do lado, e pra lá, pra mim a principio isso aqui era para ser um investimento. Eu tenho dois apartamentos com as minhas coisas, aí eu desativei um, eu aluguei e o daqui eu trouxe minhas coisas pra cá. Eu sou um investidor né, eu tenho minha casa, tem tudo, mas eu tenho o meu canto aqui também.*

Observamos, assim, o papel do estado estimulando a criação da demanda, com a oferta de crédito. Como podemos ver, a construtora acionou cognitivamente certa pré-disposição dos compradores, para o investimento em um segundo bem, ou seja, temos aqui um convergência de racionalidade, a qual, em nossa leitura é construída socialmente; é o *habitus*, no sentido de Pierre Bourdieu.

Para essa faixa, o MCMV representa facilidade de crédito. Segundo consta nas entrevistas, os moradores adquiriram o imóvel por ver nele uma oportunidade de compra. O Sr. Pedro é morador do condomínio, mas não é proprietário, *“Na verdade eu sou locador”*. Isso evidencia que algumas pessoas compram o apartamento, mas o colocam para alugar. O Sr. Rogério afirma que (2015):



*Esse programa é uma oportunidade realmente, uma oportunidade muito boa pra quem quer adquirir o imóvel, independente até de classe social, classe social assim, a classe menos favorecida vamos dizer assim, mais ainda né, mas uma pessoa de classe média, tá meio que vendo como uma oportunidade de negócio, e isso é positivo pra todo mundo, porque veja bem, quando todo mundo compra, você tá motivando a economia, através da compra, da construção dos serviços.*

Enquanto isso, para o Sr. Alceu, a facilidade de crédito o impulsionou a comprar o imóvel. Segue a fala que ele expressa essa opinião:

*A facilidade que você tinha pra poder comprar um imóvel, era muito boa, agora parece que mudou as regras, mas quando eu comprei a facilidade foi boa, o acesso ao crédito foi bom, por mim foi muito bom. Eu consegui financiamento rápido, sem muita burocracia e graças a isso eu consegui comprar meu apartamento aí. E era fácil pra gente pagar, porque foram dois anos, se não me engano, três, acho que foram três anos, pra pagar, então pra gente facilitou esse pagamento. Dá pra pagar.*

Essa opinião se repete nas falas do Sr. Alberto:

*Então, eu comprei mesmo porque eu nunca tinha tido nada e porque foi uma oportunidade né, eu achei muito barato, porque um MCMV do lado do shopping!? Por que um MCMV bem localizado? Perto de faculdade? Porque tem que ter, porque se não tiver são sai o alto padrão, a prefeitura não aprova, a prefeitura não aprova nenhum outro alto padrão, ou médio/alto, se não sair primeiro o econômico. A primeira chance é de quem não tem poder aquisitivo, porque se você lança um daqueles de 400.000 / 500.000 mil, um cara que como eu, comprou esse aqui, vai comprar um desse?! Não, então é covardia.*

Em diálogo com as construtoras que negam a importância do setor público, observamos o mesmo tipo de discurso junto aos consumidores, já que estes declararam não terem utilizado o programa para adquirir o imóvel. Mais uma pista para a ideia de convergência *de habitus*, de desconfiança em relação à coisa pública.

Em contrapartida, o Senhor Mário considera o PMCMV bom, mas para ele é pura propaganda enganosa, pois no fim os compradores pagam o subsídio que diziam terem ganhado. Seguem as falas:

*Então, é bom, porém, o que acontece, é meio que marketing cara, porque se você colocar na ponta da caneta, se o cara tiver condições de comprar à vista, meu, ele vai ganhar muita grana, agora acreditar no programa MCMV, eles dão com essa mão e tiram com essa, eles te dão o desconto de 20 mil e te comem nos juros, a hora que você entra no banco, então, uma parcela daqui, depois de entregue, não sai por*

*menos de 1.200 reais, a mais, eu tô pagando 800, não, você não tá pagando 800, você tá pagando mais, porque você tá pagando 800, mais o condomínio, mais isso e aquilo, vai pra mais de 1000, entendeu!?, então a pessoa tem que contar isso, então é meio que marketing, pô.*

Já a Senhora Alice se sente prejudicada por não ter conseguido a casa de graça pelo programa. Segundo as suas falas, há poucas pessoas no condomínio que compraram pelo programa. Ela mostra descrença quanto às atribuições do programa:

*Minha filha começou a trabalhar e me ajudou, daí foi onde a gente junto o dinheiro pra dar entrada nesse apartamento. Você tem que pagar a construtora, você sabia? É Minha Casa Minha Vida, mas me rouba a minha vida inteira, é melhor mudar o nome. Fui ver pelo programa, mas não dava, começou muita burocracia, daí não tinha nem vaga nesses apartamentos para vender pelo programa. E, quem comprou pelo programa você conta no dedo, duvido que você vai achar mais de 20 pessoas que compro. Se aqui é Programa Minha Casa Minha Vida, porque que tem gente que é dono de 10 apartamentos!? Ou eu tô errada? É certo isso? Dizem que tem gente que tem 10 apartamento, eu tô falando o que eu escutei. Você acha que se aqui fosse Programa Minha Casa Minha Vida tinha carro de 250 mil reais? Eu, por exemplo, você pode procurar aí que você não vai ver carro no meu nome, e não consegui comprar pelo Minha Casa Minha Vida, óia bem se isso aqui é Minha Casa Minha Vida, não é que eu tô querendo se rebaixar.”*

Quando perguntamos para Sra. Inês e a filha sobre o processo do financiamento, elas responderam que não usufruíram do subsídio na aquisição: “Ah, isso não, isso não. Foi com dinheiro do próprio bolso mesmo, não teve ajuda de nada não.”

Essa denegação (Bourdieu, 1996) do público esteve presente durante toda a pesquisa, numa constante valorização da esfera privada. Segundo Duval (2007), em seu estudo sobre a previdência social na França, a deslegitimação do público é uma recorrente discursiva quando se busca construir o mercado privado. O mesmo argumento foi identificado por Jardim (2009), quando analisou a criação do mercado de previdência complementar no Brasil. O descaso da coisa pública constituía-se como estratégia discursiva de legitimação da coisa privada.

A partir de agora, abordaremos os espaços de diálogo entre os construtores e o Estado, tendo como o principal mediador desta relação o Sindicato da Construção Civil de São Paulo, e a sua revista “*Conjunturas da construção*” como veículo de divulgação

das visões, opiniões e críticas dos empresários sobre as propostas que cercam a política habitacional.

### 3.5 O Espaço de disputas de ideias

As mudanças no interior do campo estão muitas vezes ligadas a mudanças no exterior do campo, mas, entre todas as trocas com o exterior do campo, as mais importantes são aquelas que se estabelecem com o Estado. Como já mencionado no texto, a competição entre as empresas assume muitas vezes a forma de uma competição pelo poder sobre o poder do Estado (BOURDIEU, 2000).

Na verdade, as disputas acontecem sobre o poder de regulamentação e sobre os direitos a propriedade, como também pelas vantagens asseguradas pelas diferentes intervenções estatais, tais como o incentivo à produção, ao crédito, a encomendas públicas de equipamento, a ajudas à criação de emprego, à inovação, à modernização, à exportação, à habitação, entre outras (BOURDIEU, 2000, p. 254):

O Estado não é apenas o regulador encarregado de manter a ordem e a confiança. No caso, perfeitamente exemplar, do campo de produção habitacional, como em muitos outros, ele contribui, de maneira totalmente decisiva, para a construção da procura e da oferta (demanda), operando-se ambas as formas de intervenção sob a influência direta ou indireta das partes mais diretamente interessadas.

Um exemplo disso, no contexto de eleições, em 2014, era de que havia a preocupação, por parte dos dirigentes das construtoras, sobre a continuidade do PMCMV. Isso ficou evidente em um debate organizado pela SINDUSCON-SP, Sindicato da Construção Civil do Estado de São Paulo, em outubro de 2014, durante o período eleitoral.

Entre eles, o que destacaremos em primeiro lugar foi o *Workshop* do período eleitoral, realizado na sede do SINDUSCON, o qual contou com representantes dos dois candidatos à presidência da República, que reafirmaram o compromisso de manter e aperfeiçoar o *Minha Casa Minha Vida*.

O evento, que ocorreu entre o primeiro e segundo turno das eleições, reuniu a secretária Nacional de Habitação, Inês Magalhães, representando a candidata Dilma Rousseff, e o secretário de Estado da Habitação, Marcos Penido, representando Aécio

Neves. Em parceria com a CBIC, Abrainc, Apeop e Secovi-SP, o evento apresentou um estudo da Fundação Getúlio Vargas (FGV), com um diagnóstico da atual política habitacional.

A economista Ana Maria Castelo, coordenadora de projetos da construção da FGV, apresentou os resultados de um estudo encomendado pelo SINDUSCON-SP, em parceria com CBIC, Apeop, Abrainc e Secovi-SP, com um diagnóstico da Política Habitacional vigente e os efeitos multiplicadores do MCMV na economia. Pelas estimativas da FGV, até 2024 o país terá 16,8 milhões de novas famílias, sendo 10 milhões com renda familiar entre 1 e 3 salários mínimos. Considerando-se o valor médio de R\$ 68,1 mil por unidade, nos próximos dez anos o país precisará de investimentos para a construção de moradias populares da ordem de R\$ 760 bilhões – R\$ 76 bilhões por ano (*Conjuntura da Construção*, 2014).

De acordo com o estudo da FGV, entre 2008 e 2012 o PIB da construção (corrigido pelo INCC) subiu 33,2%, enquanto o PIB nacional registrou uma taxa acumulada de 17%. No mesmo período, o PIB das empresas de construção saltou 76,7%. Entre os impactos positivos do MCMV na economia do país estão os investimentos relacionados ao programa, que abriram 1,2 milhão de postos de trabalho e geraram R\$ 17,8 bilhões em tributos arrecadados diretamente da construção, além de R\$ 15,7 bilhões da produção das demais atividades econômicas (*Conjuntura da Construção*, 2014).

Com isso, estima-se que retornaram aos cofres públicos, na forma de tributos, 49% do total de subsídios desembolsados pelo governo para a construção de habitações. Em relação a 2009, foi apurada uma queda de 8% no déficit habitacional, com destaque para a redução da coabitação. Esses dados foram divulgados pela Revista *Conjuntura da Construção*, na edição nº 04 de 2014.

Também foram divulgados os resultados de uma segunda pesquisa, realizada junto às construtoras, sobre produtividade, treinamento de mão-de-obra e investimentos. Os dados dessa segunda pesquisa apontam que 93% das construtoras consultadas consideram o MCMV importante. Entre as que atuam no programa, boa parte afirmou que procura, sim, enfrentar o desafio de aumento de produtividade e tem direcionado esforços em diversas frentes, de acordo com suas possibilidades. Os avanços na

produtividade destas, porém, foram considerados discretos (*Conjuntura da Construção*, 2014).

O evento contou ainda com as presenças de Maria Fernanda Caldas, do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, e Teotônio Rezende, diretor executivo de Habitação da Caixa Econômica Federal, entre outras autoridades de órgãos municipais, estaduais e federais.

Esses dados foram apresentados inicialmente, pois, logo na abertura do *workshop*, José Romeu Ferraz Neto, presidente do sindicato, destacou a importância da previsibilidade e da estabilidade de regras para o setor, ao pedir a transformação dos programas habitacionais em política de Estado. “*É um anseio dos empresários da construção civil. A iniciativa privada pode e deve contribuir, mas cabe ao governo criar as condições para que isso ocorra*”, afirmou (*Conjuntura da Construção*, 2014).

Para José Carlos Martins, presidente da CBIC, o aspecto de continuidade de programas como o MCMV é vital para as construtoras. “*Evoluímos muito desde 2009, mas para continuar precisamos de um horizonte de longo prazo. Nosso produto é de longo prazo, demanda planejamento e investimento*”, declarou (*Conjuntura da Construção*, 2014).

Nesse contexto, o grupo considerou fundamental a transformação das políticas públicas de habitação em uma política de Estado. Ronaldo Cury, vice-presidente de Habitação Popular do SINDUSCON-SP, destacou a importância de investimentos em sustentabilidade e inovação tecnológica como incentivo à construção de habitações populares (*Conjuntura da Construção*, 2014).

Para resolver os problemas identificados pelo setor, Flávio Prando, vice-presidente de Habitação Econômica do Secovi-SP, sugeriu a criação de um órgão concentrado na desburocratização de processos: “*Sugiro também a revisão de critérios na concessão de crédito habitacional. Um trabalhador solteiro com salário de R\$ 3,5 mil não poderia receber as mesmas condições de um pai de família com três filhos e o mesmo salário*”, ponderou (*Conjuntura da Construção*, 2014).

O excesso de burocracia também foi citado por Renato Ventura, diretor executivo da Abrainc, ao lembrar estudo recente que comprovou o impacto da burocracia no custo dos imóveis. Segundo Luiz Antonio Zamperlini, vice-presidente de

Habitação da Apeop, o principal objetivo do encontro foi destacar os benefícios diretos proporcionados pelo MCMV, não apenas em termos de emprego e de renda, mas em qualidade de vida e saúde da população (*Conjuntura da Construção*, 2014).

Após essas considerações, as falas dos dois representantes, tanto de Dilma, quanto de Aécio, vão à mesma direção, a saber, manter e melhorar/aperfeiçoar o MCMV. Ou seja, afirmaram um compromisso de continuidade do programa com os parceiros privados, os construtores.

Em defesa do modelo econômico do governo, Inês Magalhães declarou que a decisão de priorizar a construção de casas populares não foi acidental: “*Tenho a clareza de que estamos mudando estruturalmente a questão da desigualdade no país e sei que a criação de uma faixa intermediária, que temos chamado internamente de 1 ½ , irá beneficiar uma boa parcela da população*” (*Conjuntura da Construção*, 2014).

Questionada sobre a transformação do *Minha Casa, Minha Vida* em política de Estado, a secretária afirmou já considerá-lo um programa perene, dado que está dentro do PPA (Plano Plurianual): “*Considero este um compromisso permanente. O caminho é longo, mas acreditamos que somos capazes de fazê-lo*” (*Conjuntura da Construção*, 2014).

Sobre a capacitação dos municípios e o cumprimento de compromissos referentes ao programa, Inês Magalhães afirmou que o governo trabalha com uma matriz de diagnóstico que já estabelece as necessidades sociais que um futuro empreendimento exigirá. Os que não cumprem as exigências mínimas ficam impedidos de realizar novas contratações. De acordo com ela, é preciso rever o pacto federativo para ampliar a colaboração entre as esferas municipal, estadual e federal (*Conjuntura da Construção*, 2014).

De acordo com Penido, em um futuro governo Aécio, a Habitação seria alocada como um de seus pilares, como se viu no Estado de São Paulo. Um ponto chave destacado por ele foi o respeito às diferenças regionais. O secretário também defendeu a criação de uma faixa intermediária dentro do MCMV, com direito a subsídio para famílias com renda até quatro salários. Nos grandes centros, Penido disse ser favorável à ampliação das parcerias de órgãos federais com estados e municípios, além de uma atuação firme nos grandes centros visando à urbanização de favelas e investimentos na

regularização de terrenos: “*Vejo na parceria fechada para as PPPs aqui em São Paulo com a Casa Paulista e a Casa Paulistana o principal exemplo dessa política*”. Sobre a perenidade do MCMV, disse que o partido está comprometido em garantir os investimentos necessários para sua continuidade nos próximos quatro anos (*Conjuntura da Construção*, 2014).

Acompanhando as publicações da revista, concluímos que o SINDUSCON é um importante espaço de troca entre entes públicos, representados pelo governo atual, o qual, por se tratar de um período eleitoral, também absorveu futuros candidatos, além de entes privados. As leituras mensais das revistas divulgadas pelo sindicato permitiram um mapeamento do campo das construtoras.

Assim, aquilo a que chamamos de mercado é o conjunto das relações de troca entre agentes colocados em concorrência, que em diferentes espaços sofrem interações conflituosas direta ou indiretamente de agentes ligadas ao campo (BOURDIEU, 2000).

Os diferentes agentes envolvidos no campo contribuem, em diversos graus, para a estrutura socialmente construída das relações de força e para as modificações que se desenvolvem no campo de produção e na relação dos poderes estatais, que estão em situação de controlar e orientar os rumos das lutas e das estratégias (BOURDIEU, 2000).

### **3.6 Avaliação dos empresários sobre o PMCMV**

A seguir, apresentamos um estudo realizado pelo SINDUSCON-SP, cujo objetivo era investigar a avaliação que os empresários envolvidos fazem do programa. Qual sua importância para os empresários? Seu legado? Os desafios que se colocaram nesse atual estágio? Esse material entra na pesquisa não como dado científico, ou uma verdade, mas como discursos de atores de um campo, portanto, como dados empíricos.

Assim, segundo dados divulgados pela revista, para 92% das empresas envolvidas o PMCMV é importante para o horizonte de negócios. As empresas são as grandes responsáveis pela apresentação dos projetos de moradia social.

Segundo as construtoras entrevistadas, o maior problema para investir em novos processos e tecnologias é a escassez de mão de obra qualificada. Apesar de haver, nos

anos recentes, a formalização do emprego na construção civil e o crescente aumento nos postos com carteira assinada, a qualificação dos trabalhadores deixaria a desejar. A terceirização de etapas do processo produtivo aparece como outro elemento devido ao discurso de escassez.

Para Haruo Ishiwaka, vice-presidente de Relações Capital-Trabalho do Sinduscon-SP, o esforço de qualificação de mão-de-obra depende, em perspectivas gerais, das ações conjuntas das empresas, dos sindicatos dos trabalhadores e do governo. Na opinião de Ishiwaka (2014), as empresas deveriam qualificar-se em gestão empresarial e oferecer aos seus trabalhadores cursos de requalificação profissional e treinamento em normas de segurança e saúde. O custo dos equipamentos e processos é outro empecilho ao investimento em novas tecnologias.

De acordo com o ponto de vista do SINDUSCON-SP, o PMCMV deveria ser transformado em uma política de Estado com recursos permanentes (João Claudio Robusti, vice-presidente de Habitação Popular do sindicato): “O Brasil necessita de uma política habitacional de longo prazo e para isso precisamos transformar o programa federal em uma política de Estado, a fim de fazer frente ao enorme déficit habitacional”.

Ainda nessa pesquisa, através de um questionário, os empresários foram indagados sobre a importância do PMCMV para seu horizonte de negócios. Dentre os entrevistados, 62% disseram ser “muito importante”; 30%, “importante”, e 8%, “discreta”.

Quando perguntados se estariam satisfeitos com o PMCMV, 78% disseram que “SIM, mas em parte”, 11% também disseram “SIM, totalmente”, e 11% disseram estar “insatisfeitos”. Sobre a dificuldade para trabalhar com o PMCMV, 53% responderam que “tanto quanto o usual de minhas operações”, 42% responderam “mais do que o usual das minhas operações”, e 5% “menos que o usual das minhas operações”.

Os desafios do PMCMV na visão dos empresários foram elencados em 10 principais dificuldades operacionais, sendo a primeira a dificuldade sobre disponibilidade de terrenos (78,8%); a segunda, processos de aprovação junto aos órgãos do Governo do Estado (77,3%); a terceira, contratação de mão de obra qualificada (75,3%); a quarta, a legalização para entrega dos empreendimentos (73,5%); a quinta, serviços de cartórios (73%), a sexta, a viabilização do empreendimento do



valor estabelecido pelo PMCMV; (72,7%), a sétima, concessionárias (ligação de rede de energia elétrica e saneamento); (71,3%), a oitava, o processo de desligamento e repasse ao consumidor (69,9%); a nona, a morosidade burocrática das instituições financeiras na contratação (69,2%), e por fim, a décima dificuldade, o processo de aprovação junto à prefeitura (69,2%).

No âmbito das obras do PMCMV, o questionário abordou se o empresário teria realizado investimentos em novos processos produtivos. De acordo com as respostas, 53% responderam que “SIM, um pouco”; 32% responderam que “SIM, muito”, e 15% responderam que “NÃO”.

Sobre encontrar alguma dificuldade para investir em novos processos produtivos aqui no Brasil, 52% responderam que “SIM, encontram muita dificuldade”; 38% responderam que “SIM, mas encontram pouca dificuldade”, e 11% “NÃO encontram dificuldade”. A partir disso, perguntou-se quais seriam as principais dificuldades em investir em novos processos produtivos. De acordo com os empresários, a oferta de trabalhadores especializados para trabalhar (77,7%) aparece em primeiro lugar; em segundo, os custos de novos equipamentos e processos (74%); em terceiro, a burocracia das instituições financeiras (70,6%), em quarto, a incidência tributária na adoção de processos industrializados (66,4%); em quinto, a escala de empreendimentos (66,4%); e em sexto lugar, as ofertas de bens/serviços desejados no mercado (60,5%).

O estudo da Revista do Setor foi importante para nos permitir maior aproximação com as ideias defendidas pelo grupo, tais como o interesse do grupo de construtores pelo MCMV, que o consideram importante para seus negócios. Esse tema foi explorado na seção 03. Como já afirmado, trata-se de dado empírico, que nos ajuda em nossas reflexões.

Nesta mesma linha, a maioria dos empresários destacam as ações conjuntas, entre empresa, governo e sindicato, para melhorar as condições de investimento e padrão da construção. No entanto, nas falas aparecem apenas as dificuldades no setor público; no caso, a disponibilidades de terrenos e a aprovações junto a órgão públicos, da mesma forma que, quando indagados sobre as estratégias de novos investimentos, não mencionam dificuldades no ambiente privado, mas no ambiente público, como a oferta de mão de obra especializada que seria uma especificação do governo em resolver, assim como os preços nos custos em equipamentos.

### 3.7 Desaceleração dos financiamentos e possível crise no setor

Segundo dados da revista *Conjunturas da Construção*, disponibilizada mensalmente pelo Sindicato da Construção Civil de São Paulo, SINDUSCON-SP, entre 2005 e 2010, a expansão do saldo de financiamentos ao setor da habitação no Brasil apresentou uma fase de forte aceleração. Isso aconteceu devido a fatores de ordem econômica, como desempenho do mercado de trabalho, renda familiar e mudanças regulatórias.

No entanto, a revista *Conjunturas da Construção* destaca que, desde 2011, a trajetória do financiamento imobiliário é de desaceleração, pois a taxa de financiamento imobiliário, que era de 46% em dezembro de 2010, caiu para 36% em abril de 2011, chegando a 24% em março de 2013. Os fatores que ajudam a explicar esse fenômeno acontecem tanto pelo lado da oferta quanto pelo da demanda.

O financiamento imobiliário a taxas de mercado (modalidade mais vulnerável ao cenário de crédito) assumiu uma trajetória de desaceleração. O ritmo do crescimento do preço do imóvel foi maior ao ritmo de crescimento da renda familiar. A demanda crescente a um ritmo menor induz a um processo de valorização e de expansão de um financiamento mais lento (*Conjunturas da Construção*, março 2015).

Como a maior parte dos financiamentos acontece no âmbito do SFH e as taxas de empréstimos são regulamentadas, respeita-se o valor do imóvel (atualmente de R\$ 500 mil), ou seja, o processo de valorização empurra o imóvel a um preço maior que esse, restringindo o financiamento. O movimento que se segue é de aumentar o valor do imóvel a ser financiado por pressões das construtoras e dos bancos para elevar o limite e, assim, continuar a expandir seus negócios (*Conjunturas da Construção*, março 2015).

A tabela a seguir mostra os valores dos empréstimos para financiamento imobiliário e o número total de unidades financiadas no período de 1995 a 2014/15.

**Tabela 9: Financiamento Imobiliário FGTS - Habitação (1995-2015).**

Ano	Valor do Empréstimo (R\$) *	Número de Unidades *
1995	81.786.735	14.354
1996	650.759.722	68.762
1997	3.330.012.939	192.863
1998	2.663.238.473	289.453
1999	2.222.066.782	188.081
2000	3.869.769.535	317.353
2001	3.072.755.096	264.191
2002	3.816.389.140	253.343
2003	3.826.945.989	246.482
2004	3.875.691.923	271.588
2005	5.371.826.508	341.833
2006	6.891.290.564	355.025
2007	6.761.023.844	319.804
2008	10.388.314.854	264.731
2009	15.657.043.324	320.212
2010	26.119.605.373	437.543
2011	33.793.336.682	455.572
2012	37.179.018.443	473.469
2013	42.199.400.117	472.305
2014	45.631.475.022	476.188
<b>2015 (Jan a Maio)</b>	<b>17.069.261.749</b>	<b>189.015</b>

Fonte: FGTS-Caixa Econômica Federal. Posição Base: 26/05/2015.

(\*) Inclui: construção, imóvel novo, término de construção, produção de unidades habitacionais, habitação, ampliação, cesta de material de construção, desenvolvimento institucional, urbanização de assentamentos precários e urbanização de áreas ocupadas por sub-habitação, imóveis usados, urbanização de áreas não ocupadas, produção de lotes urbanizados, aquisição de terreno e construção, complementação de demanda, operações especiais, dentre outros.

O FGTS pode ser utilizado para pagamento da casa própria, com três possibilidades de uso: através da compra e construção (para quem deseja comprar ou construir um imóvel residencial, o saldo do FGTS pode ser utilizado constituindo parte do pagamento ou pagamento do valor total); amortização ou liquidação do saldo devedor (para quem quer utilizar seu saldo do FGTS para quitar totalmente sua dívida ou pagar uma parte do saldo devedor); e como pagamento de parte do valor das prestações (o FGTS é usado para diminuir em até 80% o valor das prestações em até 12 meses consecutivos). A tabela acima evidencia o aumento expressivo nos valores dos empréstimos para financiamentos imobiliários que usam o FGTS. Em 2004, não passam de R\$ 4 bilhões; em 2014, esse valor ultrapassa os R\$ 45 bilhões. Destaca-se ainda o número total de unidades.

A demanda estaria sendo afetada pelo encarecimento do crédito ao consumo (por exemplo, com a elevação da taxa Selic), pela elevação do peso do endividamento no orçamento familiar, acompanhado pela elevação da inadimplência e com a elevação dos juros. Isso pode ter adiado os planos de compra do imóvel, ainda que as taxas de juros

para aquisição do imóvel sejam regulamentadas e a taxa Selic não interfira de maneira direta no preço do imóvel (*Conjunturas da Construção*, março 2015).

Segundo Bourdieu (2000), “é no período de crise que vemos mais claramente os desenhos do campo” (BOURDIEU, 2000, p. 89). Para o autor, as relações de força entre as empresas dependem da conjuntura econômica global, e por isso, o efeito do campo nunca se vê tão bem como quando a altura da crise atinge o mercado habitacional.

Segundo o autor, a crise modifica as relações de forças entre as empresas; no caso estudado por ele, no período de crise habitacional francês, durante a década de 80, apenas 5% das construtoras conseguiam construir 250 casas, que representavam metade do total de casas construídas, ou seja, poucas construtoras conseguiam construir muitas casas.

E, quando indagado sobre a crise, o diretor afirmou não depender apenas dele, da construtora, e nem do mercado, da economia em si, mas também do governo. Isso evidencia que há uma construção social desse mercado habitacional, no qual não podemos observar apenas a variável econômica, os índices, mas também as estratégias governamentais e dos consumidores desses imóveis (2015):

*A Cury está preparada para continuar crescendo, claro que não depende só da gente, depende do mercado, depende do governo, e de outras frentes, mas assim, hoje nós estamos preparados para crescer. Mercado de crédito imobiliário renasceu. E como que está hoje? Tá mais difícil do que quando saiu o MCMV? Sim, tá mais difícil do que quando saiu. Já foi melhor, hoje tá bom, mas também já foi muito pior. As vendas que antes seriam feitas em 1 mês, hoje, faz-se em um ano. O mercado continua promissor, a gente quer continuar acreditando no crescimento do setor.*

No caso brasileiro observado por essa pesquisa, a oferta estaria sendo influenciada pela elevação dos custos de produção, principalmente no âmbito do PMCMV. O aumento dos custos do terreno e o aumento em mão de obra, além do direcionamento dos projetos a famílias de renda mais baixa, limitam o rendimento das construtoras que, por sua vez, também pressionam ao reajuste das faixas de preço previsto no PMCMV (*Conjunturas da Construção*, março 2015).

O Governo Federal e o Conselho Curador do FGTS têm reajustado os preços dos imóveis do Programa, apesar do interesse das construtoras em faixas de renda mais

baixa estar abaixo do esperado. A Desoneração da folha salarial ajuda a incentivar o interesse pelo setor de baixa renda, ou seja, a reduzir os custos da empresa, favorecendo sua participação nesse segmento. As condições materiais mais frágeis estão fortemente ligadas ao segmento social do Estado, por isso sofrem com os cortes e quedas na produção.

Em resumo, verifica-se uma desaceleração do número de financiamentos a partir de 2011, reflexo da desaceleração da economia (conjuntura econômica), do aumento dos preços dos imóveis e das condições específicas do ramo da construção. Segundo dados da revista do setor analisada, o desempenho dos financiamentos nos próximos anos será condicionado pela conjuntura macroeconômica do país, mas também por possíveis alterações do Programa e da regulamentação do setor (*Conjunturas da Construção*, março de 2015).

No entanto, para esta pesquisa, não foi possível observar as alterações no campo, nem como as construtoras reagiram nesse momento de desaceleração.

#### 4. ETNOGRAFIA COM OS MORADORES DO CONDOMÍNIO

Esta seção é destinada a entender como as disposições econômicas são construídas a partir de alterações nas condições materiais de existência, sendo a compra da moradia o símbolo da melhoria da condição de vida e de ascensão social.

Ao longo do texto, demonstramos a construção de uma racionalidade econômica influenciada pelo estado através da criação do PMCMV. A racionalidade construída pelo Estado encontrou eco em compradores com uma pré-disposição para o investimento num segundo ou terceiro imóvel.

No discurso oficial, esse programa tem o objetivo de diminuir o *déficit* habitacional brasileiro concedendo crédito para aquisição e construção das unidades habitacionais. Além disso, demonstramos as condições econômicas da transformação das disposições econômicas. No caso estudado, o público beneficiado não é exatamente o grupo mais excluído na hierarquia social do mercado habitacional.

A partir de agora, abordaremos sobre o processo de convergência de uma racionalidade econômica, criada em um contexto específico e historicamente datado a partir da pesquisa de campo e coleta de dados na etnografia, que foi feita no condomínio em Mogi das Cruzes.

##### 4.1 Caracterização do condomínio

O condomínio se localiza no bairro Mogilar, considerado novo, segundo a fala de alguns moradores. O bairro é bem localizado, próximo ao *shopping*, ao terminal rodoviário, a hotéis, supermercados, lojas de material de construção e faculdade. De acordo com as notícias sobre o lançamento, o empreendimento está enquadrado no programa “Minha Casa, Minha Vida”<sup>37</sup>.

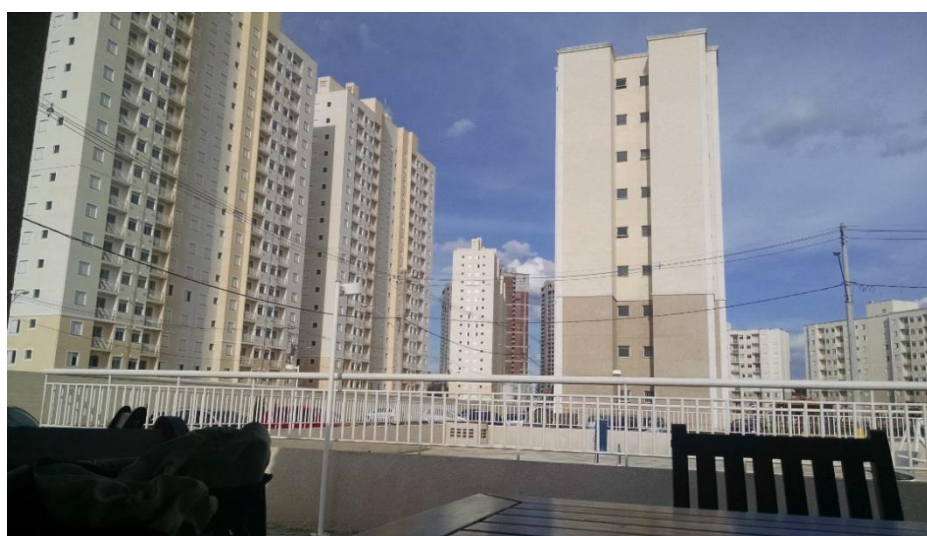
---

<sup>37</sup> Disponível em: <<http://www.cury.net/blog/index.php/2011/03/25/lancamento-unico-mogi/>> (acessado em 14/05/2015)

**Figura 4: Bairro Mogilar.**

Fonte: <http://www.cury.net/blog/index.php/2011/03/25/lancamento-unico-mogi/> (Acesso em 26/08/2015).

O condomínio possui piscina, *playground*, quadra poliesportiva, churrasqueira, estação de ginástica, espaço gourmet e outros.

**Figura 5: O Condomínio.**

Fonte: Dados da pesquisa.

Os apartamentos possuem 45,12 m<sup>2</sup>, 2 dormitórios, um banheiro, uma cozinha, uma sala com terraço. O terreno em que o condomínio foi construído possui mais de 30 mil m<sup>2</sup>, 8 torres de 9 andares, com cerca de 6 apartamentos por andar, totalizando mais de 400 apartamentos.

**Figura 6: Planta do Apartamento.**



Fonte: <http://www.tecnisa.com.br/imoveis/sp/mogi-das-cruzes/apartamentos/unico-mogi/sobre/163>.

Acesso em (14/08/2015).

Nas fotos que serão apresentadas a seguir, avistamos poucas casas, e as que vimos também se localizavam em condomínios. A maioria dos empreendimentos do bairro são condomínios, sendo o Condomínio “Único Mogi” o único empreendimento do MCMV – os demais seguem o médio e alto padrão. Além disso, constatamos que há muitas construções acontecendo ao redor do condomínio. A seguir, apresentamos algumas fotos, a fim de mapear e descrever o condomínio, tanto em sua área interna quanto na área externa a ele.



**Figura 7: Entorno do Condomínio.**



Fonte: Dados da pesquisa.

**Figura 8: Construção de um Supermercado próximo ao Condomínio.**



Fonte: Dados da pesquisa.

**Figura 9: Construção de prédio próximo ao condomínio.**



Fonte: Dados da pesquisa.

**Figura 10: Área de Lazer: piscina e quadra poliesportiva.**



Fonte: Dados da pesquisa.

Por meio das fotos, podemos perceber que se trata de um investimento recente em uma área bastante nova da cidade.

#### 4.2 Os moradores

Após a entrevista com o Diretor de Relações Institucionais, fizemos outro contato para pedir permissão para serem realizadas algumas entrevistas no condomínio. Esse segundo contato aconteceu via *E-mail*, quando solicitamos entrar em contato novamente com a empresa, mas agora as entrevistas teriam como foco os consumidores dos empreendimentos, se possível de todas as faixas.

Quando o contato foi feito por telefone, a resposta foi positiva, de que eles nos colocariam em contato com as famílias que compraram os imóveis. Novamente foi mencionada a Portaria 168 do Ministério das Cidades, de que esses consumidores, do faixa 1, não são consumidores da Cury, mas são escolhidos pelo município, pelo Secretário de Habitação, que faz o sorteio de acordo com as condicionalidades exigidas pelo programa, ou seja, é feita uma seleção e a partir dela são selecionadas as famílias que vão morar nas casas, sendo que a participação da Cury é apenas a construção do imóvel, de acordo com a demanda da prefeitura e da CEF.

Apresentaram-nos alguns empreendimentos entregues no faixa 1, em algumas cidades como Mogi, Sumaré, São Vicente e Atibaia. E foi salientado que o empreendimento em Atibaia é o mais recente, e que seria mais fácil fazer a ponte com o secretário de Habitação da prefeitura para o contato com as famílias. Após essa explicação, dissemos que enviaríamos o questionário previamente, para eles analisarem e aprovarem, e eles por sua vez disseram que mandariam o meu questionário para o “pessoal do marketing”, pois seriam estes que nos colocariam em contato com as famílias que adquiriram o imóvel, para agendar visita, ou encaminhar o questionário.

O questionário<sup>38</sup> continha uma estrutura simples. A primeira parte estava destinada a coletar alguns dados sobre os moradores, como número de membros da estrutura familiar, idade, grau de escolaridade e atual profissão.

---

<sup>38</sup> O questionário completo encontra-se no anexo deste trabalho.

A segunda parte possuía um caráter mais quantitativo, de perguntas que buscavam explorar as motivações que esses moradores tiveram para mudar para o condomínio; se já haviam morado em condomínio antes; se sim, o imóvel que moravam anteriormente (aluguel, casa); como ficaram sabendo do PMCMV; quais alterações na qualidade de vida que tiveram após a mudança; como é a convivência com os vizinhos; e quais as principais atividades de lazer.

Apesar do questionário, as entrevistas não seguiram um roteiro certo. Os entrevistados ficaram à vontade para relatar suas experiências e contar suas histórias. As perguntas eram feitas conforme os moradores entravam no assunto de interesse para nós pesquisadores.

Foi feito um total de 8 entrevistas. Nem todas as perguntas foram respondidas. Algumas variaram entre alguns minutos e outras foram de quase uma hora. O local das entrevistas foi na área de lazer da churrasqueira, próxima à piscina e à quadra poliesportiva. Os porteiros, orientados pelo síndico, não deixaram que nós nos aproximássemos das demais áreas do condomínio.

A partir dos dados dos entrevistados, elaboramos uma tabela, a fim de mostrar os dados quantitativos.

**Tabela 10: Dados quantitativos sobre os moradores entrevistados.**

<b>Morador<sup>39</sup></b>	<b>Estrutura familiar (nº)</b>	<b>Profissão</b>	<b>Estado civil</b>	<b>Moradia anterior</b>	<b>Declararam ter usufruíram do PMCMV</b>
Senhor Manoel	Ele e a Filha única (2)	Aposentado	Viúvo	Casa própria	Não
Senhora Alice	Ela e a Filha única <sup>40</sup> (2)	Cuidadora de idosos	Separada	Casa alugada	Não
Senhor Pedro	Ele e a esposa (2)		Recém-casado	Casa própria dos pais	Não
Senhor Alceu	Ele, esposa e filho único (3)	Aposentado	Casado	Apartamento próprio	Sim

<sup>39</sup> Todos os nomes são fictícios.

<sup>40</sup> A filha da Senhora Alice é corretora de carro.

Senhor Rogério	Mora sozinho	Empresa de colheita florestal	Separado	Casa própria	Sim
Senhora Inês	Ela, o marido e os 3 filhos (5)	Dona de casa	Casada	Casa própria	Não
Senhor Mário	Mora sozinho	Corretor de imóveis	Solteiro	Apartamento alugado	Sim
Senhor Alberto	Mora sozinho	Dono de imóveis	Solteiro	Apartamento próprio	Sim

Fonte: Dados da pesquisa.

A seguir, demonstramos os demais dados obtidos na entrevista de maneira quantitativa. Demonstraremos a conduta da compra dos moradores, as motivações da aquisição e, por fim, que apesar da convergência de racionalidades existe também um distanciamento, que não é harmônico. Mostraremos, assim, os desajustes do ajuste.

### 4.3 A conduta da compra

A compra de uma casa possui diversos significados: pode simbolizar um investimento econômico, como a formação do patrimônio – que posteriormente pode ser vendido por um preço superior ao que foi pago ou mesmo ser alugado, servindo como renda extra –, e pode ser também um investimento social, formação de uma nova família, independência financeira, possibilidade de saída do aluguel, dentre outros.

Portanto, a compra não é realizada de maneira isolada, mas sim representa um trabalho de construção coletiva, pois são muitos os agentes que trabalham para que ela seja efetivada. E as propriedades do produto só se definem completamente na relação entre as características objetivas desse produto e os esquemas estéticos e éticos das disposições e/ou racionalidade que estruturam a percepção do comprador (BOURDIEU, 2000).

Quando Bourdieu (2000) propõe estudar o mercado da casa na França, por volta da década de 70/80, o autor aproxima esse mercado do mercado da arte, pois, na lógica das preferências, o predomínio é pela preferência à autenticidade do produto manufatureiro feito pelas mãos dos mestres. A compra constitui um lento processo de estudo das possibilidades. A compra a crédito lança um novo momento nesse processo,

pois além de se tornar o modo de aquisição mais frequente, não há mais a espera pela herança; os proprietários se tornam cada vez mais jovens.

A decisão pela compra e as preferências variam de acordo com os diferentes fatores como, por exemplo, a estrutura de capital, a trajetória social, a idade, o matrimônio, o número de filhos, entre outros.

O primeiro morador a ser entrevistado foi o Senhor Manoel<sup>41</sup>, aposentado, viúvo, que decidiu comprar o apartamento após o falecimento da esposa. Ele e a filha moram no apartamento e a antiga casa está à venda. A opção por morar nesse condomínio foi a segurança, e a ressignificação da vida após o enviuvamento.

A Senhora Alice, separada, mora com a filha no novo apartamento. Trabalha registrada como “cuidadora” de um casal de idoso e faz faxina como “bico”, isto é, trabalho informal. A filha é corretora de seguro e foi ela quem convenceu a Sra. Alice de comprar o apartamento. Com o acerto que recebeu do antigo trabalho, a senhora deu a entrada na compra e financiou o restante do apartamento. Aqui, temos a influência da filha na aquisição da moradia, que por sua vez possui uma mentalidade de corretora de seguros, o que pressupõe um mínimo de planejamento, cálculo e disciplina.

O Senhor Pedro nos contou que não é proprietário do imóvel, pois ele paga o aluguel do apartamento em que mora junto com a esposa. Decidiu se mudar por conta da segurança, e se um dia comprar algum imóvel será em um condomínio, porque se sente mais seguro morando assim.

Quando indagado pelas motivações que levaram à compra do apartamento, o Sr. Alceu disse que, ao passar pelo *stand* de vendas, se interessou pelo produto. Comentou com a esposa, que também se interessou pelo apartamento. Decidiram que iam vender o antigo ou alugar, e com o dinheiro adquiriram o novo apartamento. O Sr. Alceu foi aposentado por invalidez, e mora com sua esposa e seu filho no apartamento.

O Senhor Rogério optou pela compra por causa da localização. O condomínio, segundo ele, se localiza em uma região privilegiada, próximo ao centro, ao *shopping*, à rodoviária e à faculdade. Antes, ele morava em casa, mas quando seu filho engravidou a

---

<sup>41</sup> Todos os nomes dos entrevistados foram substituídos por nomes fictícios a fim de se preservar a identidade dos moradores.

namorada eles passaram a morar todos juntos. Com intenção de deixar a casa para os dois, Sr. Rogério comprou o apartamento e atualmente mora sozinho. Ele é dono de uma empresa no ramo de extração vegetal (madeira).

A hipótese levantada por Bourdieu (2000) foi de que a ascensão à propriedade depende do volume de capital possuído; a propensão para comprar em vez de alugar está diretamente relacionada à estrutura desse capital, isto é, ao peso relativo do capital econômico e do capital cultural desses indivíduos (BOURDIEU, 2000, p. 46):

Tudo leva a concluir que a estrutura do capital desempenha um papel determinante na opção entre a compra e o aluguel: é entre as categorias que são sensivelmente mais ricas em capital econômico do que capital cultural, e que dependem principalmente do capital econômico para sua reprodução que as porcentagens de proprietários são mais elevadas.

A origem social também contribui para estruturar as estratégias residenciais das famílias, mas apenas através de todo um conjunto de mediações, como o tipo de aglomerado, o momento do ciclo de vida, a profissão e a origem do cônjuge; ou seja, a análise da estrutura dos capitais tornaria a análise completa.

Através da análise dos dados empíricos colhidos durante a pesquisa de campo, nosso objetivo é desenhar o sistema de fatores explicativos que orientam as opções dos agentes econômicos. Essas opções apresentam limites, os quais estariam ligados aos sistemas de disposições, que são influenciados pelo estado da oferta de habitação, dependente da política habitacional e da produção, como também pelos meios econômicos de que os indivíduos dispõem.

As entrevistas indicam diversas motivações, mas a preocupação com a segurança e planejamento para sair do aluguel foi uma constante nas entrevistas. Sobre a segurança, o Senhor Pedro, o Senhor Rogério e a Senhora Inês evidenciam que morar em apartamento hoje é bem mais seguro que morar em casa, além do Senhor Alceu e do Senhor Alberto, que já moravam em apartamentos em condomínio, afirmarem ter se mudado para outro apartamento em condomínio para manter a segurança que tinham.

Sobre o planejamento e o investimento, falas que levam a essa conclusão aparecem em quase todas as entrevistas. Para a Senhora Alice e o Senhor Alceu, por mais que aquisição do apartamento tenha reestruturado as finanças da família e hoje

passem por um período “apertado” nas despesas, a compra significou um investimento no próprio patrimônio; assim como para os outros, caso do Senhor Manoel, Senhor Pedro, Senhor Rogério, Senhora Inês, Senhor Mário e o Senhor Alberto. Para alguns, há a possibilidade de ganhar dinheiro com ele (Senhora Inês, Senhor Mário e o Senhor Alberto), através da venda (posteriormente) ou do aluguel, seja do novo apartamento ou da casa onde moravam anteriormente, pois ao se mudarem, ficaram com o outro imóvel vazio (Senhor Manoel e Senhor Alceu).

#### **4.4 A transformação das disposições econômicas e sociais e o desajustamento do *habitus***

As condições econômicas e sociais correspondem a um sistema de práticas e de disposições que são organizadas em torno da relação com o futuro. Essas disposições econômicas e políticas não podem ser entendidas se não tivermos como referência a situação econômica e social, que estrutura toda a experiência pela mediação da apreensão subjetiva do futuro objetivo e coletivo. Para Bourdieu (1979), essa mediação depende das potencialidades inscritas objetivamente na situação, isto é, na concepção sobre o futuro de cada agente que se propõe como sendo acessível, ou no futuro objetivo da classe à qual ele pertence (BOURDIEU, 1979, p. 96): “Pode-se considerar que a descrição dos sistemas de disposição das diferentes classes sociais é ao mesmo tempo uma descrição das diferentes etapas do processo de ‘racionalização’”.

O processo de racionalização não é homogêneo, ou seja, a adoção e a assimilação do espírito de previsão e de cálculo variam de acordo com o grau de integração a uma ordem econômica e social. Dessa forma, a reestruturação das práticas ou costumes, a suposição a um futuro calculado, bem como todas as formas da ação racional – controle dos nascimentos, poupança, preocupação com a instrução das crianças –, são compartilhadas por uma afinidade estrutural (BOURDIEU, 1979).

A reestruturação da conduta, portanto, não é possível enquanto todas as condições econômicas e culturais da conversão das disposições econômicas e culturais não estiverem reunidas. Devido a exigência da sistematicidade de um novo modo de vida, a reestruturação não acontece se um nível elevado de rendimentos não for atingido (BOURDIEU, 1979).



Para o autor, a transformação profunda das disposições acontece pois a “racionalização da conduta tende a se estender à economia doméstica e as disposições compõem um sistema que se organiza em função de um futuro apreendido e dominado pelo cálculo e pela previsão” (BOURDIEU, 1979, p. 83).

A habitação, como já mencionado no texto, é exemplo de reestruturação, o que a distingue é o processo de adaptação a essa nova aquisição: alguns se dão melhor, outros nem tanto. Mas esse sucesso ou esse fracasso está ligado às transformações nas disposições, isto é, o sucesso está ligado às transformações/adaptação bem sucedidas, enquanto que o fracasso está na não-adaptação às novas disposições exigidas.

Segundo as falas do Diretor da construtora, antes da aquisição no condomínio, os moradores moravam em áreas de risco, de difícil acesso, e alguns nem dispunham de saneamento básico, sendo a água e a energia que dispunham obtidas através de “gatos”<sup>42</sup>. Para o diretor, agora seria bom para eles com o programa e a aquisição da moradia, pois se tornariam responsáveis:

*Eu enxergo vantagens, principalmente as famílias de baixa renda, que estão tendo, ao ir morar em condomínio, sair da área de risco de onde moravam, de difícil acesso, essas pessoas nunca tiveram acesso água, energia, era tudo gato, agora eles vão ter que pagar água, luz, antes eles moravam em um lugar que não tinha saneamento, o risco para a saúde do “camarada” era muito grande.*

Apesar da pesquisa não ter sido feita em um condomínio de Faixa 1, propomos questionar a fala do diretor ao reconhecer alguns desajustes cognitivos, pois, para aqueles que não se reestruturaram, a moradia moderna se torna paradoxalmente o obstáculo à entrada na vida moderna que ela parecia prometer.

As consequências do realojamento são várias; além das citadas, como o aparecimento de novas despesas, há os gastos com transportes e os encargos, devido ao afastamento do lugar de trabalho, pelo fato dos conjuntos serem construídos na periferia das cidades. Acrescenta-se, ainda, o fato de muitos quarteirões estarem desprovidos de equipamentos coletivos, escolas e comércio próximos.

---

<sup>42</sup> A palavra “gato”, aqui, possui o sentido de “gambiarra”, de “desvio ou prolongamento ilegal de um ponto de fornecimento elétrico”. Consultado em: <https://www.priberam.pt/DLPO/gato>.

O que esta pesquisa procura salientar é que toda a vida econômica da família realojada passa a se reestrutura ao redor da moradia, que toma importância desmedida, posto que as despesas ligadas à moradia absorvem parte significativa do rendimento.

Escolher a restrição ao máximo das despesas causadas pelo uso do equipamento doméstico seria privar-se deliberadamente de tudo o que se estava privado até aquele momento. Isso tornaria a recolocar a pessoa na situação que anteriormente se encontrava, mas em condições totalmente novas. A reestruturação acontece quando a noção de contas vem com *vencimento fixo e regular*, ou seja, a rigidez burocrática substitui as relações pessoais e toda a espécie de acordos que era possível na antiga moradia (BOURDIEU, 1979).

O desequilíbrio fica evidente na fala do diretor em relação ao comportamento no condomínio. Ao explicar que a Cury é uma empresa focada na baixa renda, o diretor apresenta seu produto como um produto econômico, um condomínio fechado e o compara a um clube, no qual apenas o morador que estiver com o condomínio em dia terá acesso às áreas de lazer, como piscina e quadras.

Segundo o diretor, seus clientes não possuíam experiência em morar em condomínios, por isso a empresa teve que dar respaldo para esses moradores e síndicos, através de vídeos “É tudo nosso” e “vida melhor no condomínio”. Portanto, a construtora trabalha na tentativa de construção de uma racionalidade e/ou de uma cultura do condomínio.

A construção de piscina e áreas de lazer em um condomínio de baixa renda traz à tona esse descompasso, pois as pessoas não possuem salário suficiente para arcar com essas despesas. Cria-se uma espécie de um clube: quem paga condomínio em dia usufrui, quem não paga fica proibido de entrar e usufruir de algo que foi construído em sua “casa”. Seguem as falas do diretor durante a entrevista:

*É um condomínio fechado, ou seja, todo murado, então ele dá toda segurança, e fizemos itens de lazer, piscina adulto infantil, biblioteca, brinquedoteca, salão de festas, salão de jogos, churrasqueira, tudo completo, um clube mesmo. Quem é o responsável por administrar o clube/condomínio? Quem paga esse condomínio? Todos que moram aqui, mas eles só tem acesso ao clube se tiver o condomínio dele em dia. Claro que a gente teve que ajudar, acostumá-los e educá-los a viver em condomínio, a entender isso tudo, e hoje funciona super bem. O nosso cliente, a grande maioria nunca viveu em condomínio, eles não sabiam morar em condomínio, como que a gente resolveu isso*

*aqui? A gente criou um vídeo, que é “É Tudo Nosso”, a gente pegou nossa área de manutenção e vimos quais eram os principais itens de reclamação, contatou que 85% não eram problemas nossos, eram problemas de mal uso. Acabamos desenvolvendo esse vídeo para orientar, inclusive as áreas comuns, e a gente criou o “vida melhor no condomínio”, a gente contrata o Dr. Condomínio, dá uma palestra para os síndicos e subsíndicos, e pra quem mais quiser participar, explicando quais são os deveres e obrigações do síndico pra administrar direitinho o condomínio.*

A próxima figura mostra a página mencionada pelo Diretor *on-line* no site do *YouTube*<sup>43</sup>. Na pesquisa, não foi possível identificar o acesso dos moradores à rede, então, não identificamos quem teve acesso/conhecimento ao vídeo. Mas na figura identificamos que existem vários outros vídeos, que estão no lado direito da imagem sob o título “Episódio 3 – Lacre de segurança”, “Episódio 4 – Infiltrações”, “Episódio 5 – Reformas”. Existem outros, o “Episódio 6 – Tomadas e benjamins” e “Episódio 7 – Cuidados com a limpeza do imóvel”.

**Figura 11: Vídeo "É tudo nosso" - página no YouTube.**



Fonte: YouTube.

Nos vídeos, aparecem situações cotidianas, como no episódio 1, no qual o marido começa a instalar o aquecedor a gás. Em seguida aparece um instrutor que o alerta para os perigos de se instaurar sozinho o aquecedor, chamando a atenção para o

<sup>43</sup> Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=I-Zxhnr9WTI> (Acesso em: 19/09/2015).

“manual do proprietário”, onde existem informações sobre voltagens, entre outros equipamentos.

No condomínio que foi estudado, alguns dos moradores sofrem com a nova moradia, e encontram-se insatisfeitos. Para a Sra. Alice, as despesas com a mobília ocuparam grande parte do seu orçamento. Ainda está pagando um guarda roupa planejado e reclama por não ter adquirido uma cama e dormir no chão.

O Senhor Alceu encontra-se em uma situação semelhante, pois pegou todo o dinheiro guardado para comprar novos móveis, como sofá, mesa e cadeira. Lamenta o alto preço da mensalidade. Nos dois exemplos temos o desajustamento de *habitus*.

O apartamento exige, ainda, um comportamento de homem moderno. “Para aquele que não tem os meios para ocupá-lo e para habitá-lo, ele se torna uma espécie de mundo estranho ao qual não se pode imprimir própria marca” (BOURDIEU, 1979, p. 125), ou seja, transformar um apartamento e mobiliá-lo, decorá-lo, significa torná-lo mais confortável, sem dúvida, mas também significa dominá-lo, imprimindo nele a própria marca, possui-lo, tornando-o pessoal.

A casa ou o bairro são o prolongamento do espaço interior, e a separação das moradias é mais simbólica do que real. As relações com as vizinhas não mais se estabelecem por ocasião dos trabalhos domésticos, e se tornam cada vez mais raras e superficiais (BOURDIEU, 1979).

Na entrevista com a Senhora Inês e sua filha Susana, quando perguntamos sobre a diferença em morar em casa e em apartamento, Susana respondeu que o apartamento é muito pequeno para eles. A mãe Inês explica que eles são em 5 pessoas, na casa que moravam cada um tinha seu quarto e havia três banheiros. Para ela, o apartamento não comporta. Sobre a intenção de morar aqui, ambas respondem juntas que não. “Minha casa é maior” explica Senhora Inês. O desejo dela é não ficar muito tempo no apartamento, estão aqui apenas provisoriamente, pois a casa está em reforma.

A observação empírica constata o lado prático do condomínio; os moradores que se instauram nesses apartamentos não procuram por espaço. Eles procuram por segurança. A questão da segurança é colocada como prioridade ao conforto, pois o apartamento mede poucos metros quadrados.

Para o Senhor Pedro, locatário, foi a segurança que o motivou a se mudar. Ele mora com a esposa, são recém-casados:

*Na verdade pra gente é a segurança que conta, né. A principal questão é a segurança. O que moveu a gente mudar pro condomínio foi a questão da segurança. Eu acho que é o que a grande maioria procura. Não é nem tanto pelo espaço físico, porque o metro quadrado ele é muito restrito mesmo. É por conta da segurança mesmo.*

O Senhor Rogério se mudou para o condomínio para deixar a casa para seu filho e esposa, que está grávida, e então resolveu comprar o apartamento e se mudar sozinho para ele:

*Como eu sou sozinho, eu achei melhor eu vir morar no apartamento. Ele vai ter a família dele lá e eu, pra mim é até melhor, porque, é só pra dormir, tomar um banho, não precisa de muita coisa. Então com relação a conforto você perde um pouco. Agora com relação a segurança, e a comodidade, você ganha. Então você tem perdas e ganhos né.”*

Pelas observações, a praticidade não favorece a socialização entre os moradores. Segundo os relatos, os vizinhos se conhecem pouco, se encontram pouco, saem de manhã pra trabalhar, passam o dia todo no trabalho e voltam à noite apenas para dormir.

O Senhor Pedro explica que nem passa muito tempo em casa. “A gente não fica muito em casa né. A gente passa mais tempo fora do que dentro de casa, né”. Como também nas falas da Sra. Inês:

*Assim, a gente não tem muito contato, não conversamos muito com os moradores, porque a maioria, pelo menos a onde a gente tá, eles levantam muito cedo pra ir trabalhar e volta tarde, então é aquele entra e sai, a gente sabe que sai e entra porque a gente vê o barulho da porta fechar, as vezes encontra, mas por acaso, fala bom dia só, mas nada de ficar conversando. É aquele básico mesmo, ‘bom dia’, ‘oi’, ‘boa noite’”.*

As relações, quando se instauram, aparecem como inúteis, uma perda de tempo, tagarelice ou fofoca. As relações não mais se instalam, muitas vezes, senão através das queixas suscitadas pelo barulho ou pelas crianças: “As tradições culturais não os preparam ao novo modo de vida” (BOURDIEU, 1979, p 130).

O Senhor Alceu relata na entrevista as frequentes discussões nas reuniões de condomínio. Segundo ele, existe um grupo no *WhatsApp*<sup>44</sup> em que as pessoas marcam reuniões e assembleias, dão sugestões, fazem reclamações, etc. Para ele, as coisas estão melhorando, pois antes havia reuniões que não eram avisadas, e as decisões eram tomadas sem os moradores estarem presentes. No entanto, nesse grupo também acontece muita “fofoca”: as pessoas apontam os erros umas para as outras, e não tentam resolver o problema. Isso o incomoda muito. Seguem as falas do Sr. Alceu:

*Eu não tenho WhatsApp, mas minha esposa tem e de vez em quando eu pego e choro de rir. Teve uma moça que falou da mulher loira com cachorrinho branco que saiu da Torre 5 e que o cachorrinho fez cocô, aí ela saiu correndo, voltou pra trás pra ninguém ver de quem era o cachorro que tinha feito cocô. Todo mundo desceu a lenha, tá todo mundo revoltado com a loira do cachorrinho branco. Ah, teve uma moça também que colocou a respeito de alguém que vomitou, acho que do apartamento de cima. O marido dela queria bater, então ela ligou pro segurança subir e depois queria que ele fosse no apartamento de cima, pra ver se foi de lá. Na Torre 3, sempre aparece latinhas de cerveja, que alguém joga pela janela, aí é engraçado, o pessoal tirava foto e botava no WhatsApp, todo mundo descia a lenha, falava pra cacete, mas ninguém recolhia. As meninas da limpeza chegaram a tomar rabadá porque achavam que elas tava bebendo escondido. Isso me causa um mal-estar.*

Entre essas histórias, também houve mal-estar com o síndico, pois houve acusação de que o síndico roubava.

O Sr. Mário também relatou também algumas confusões; entre elas, o favorecimento de alguns moradores. Ele relata o episódio da festa junina no condomínio. Quando a maioria foi embora, alguns que haviam ficado foram todos para seu apartamento, para ouvir música e continuar bebendo. Em pouco minutos, o segurança foi acionado e foram até o apartamento pedir para acabar com barulho, e eles acataram. Alguns meses depois, houve uma festa de aniversário no salão principal que foi até de madrugada, e nenhum segurança foi acionado. “*Então, tem panelinha né, e isso não pode existir, né. Eu acho que é errado.*”

Ele também menciona o fato de pequenos serviços não serem feitos, e os moradores ficam em cima dos responsáveis pela manutenção: “*Pra tudo aqui tem reunião. Eu acho que assim, ao invés de se preocuparem tanto com reunião, se pode*

<sup>44</sup> *WhatsApp Messenger* é um comunicador instantâneo que permite ao usuário trocar mensagens com os seus contatos de maneira extremamente prática. Fonte: <http://www.baixaki.com.br/android/download/whatsapp.htm#ixzz421txCCmj> (Acesso em 05/03/2016).

*jogar bola ou não pode, devia se preocupar em arrumar, né, as luzes do condomínio queimam toda semana, tem que ficar pegando no pé”.*

O Senhor Rogério também fez queixas quanto à falta de empenho por parte de alguns funcionários. Para ele, estão deixando a desejar:

*Vou ser franco com você, o condomínio é grande, ainda tem coisa pra ser ajustada, eu tô com problema aqui na portaria, com meu interfone, até agora eu não consegui arrumar, coisa básica e essencial. Tem umas coisas ainda que você não pode usar, que você paga por elas e não pode usar, tão deixando a desejar. A gente entende que é o começo, mas mesmo assim, falta um pouco de empenho aí, por parte da Cury, do síndico, isso tem que mudar.*

As áreas comuns do condomínio em que a pesquisa de campo foi feita não são utilizadas pelos moradores. Churrasqueira trancada, piscina que ainda não pode ser utilizada por falta de alvará de funcionamento. A organização objetiva não favorece de relações novas. Isso aparece tanto nas falas do Sr. Rogério quanto nas reclamações do Sr. Mário: *“ah, você paga condomínio né!? Tem cabimento a churrasqueira ter cadeado? Afinal, porque a gente paga condomínio então? Não é pra usufruir? Eu achei muito errado, eu estranhei no começo, mas a gente vai se habituando.”*

Segundo relato dos moradores, a maioria dos problemas encontrados no condomínio é com aquelas pessoas que nunca moraram em condomínio antes e não estão acostumadas com as regras de convivência. Os moradores que não haviam tido a experiência de morar em condomínio são claramente identificados.

O Sr. Mário relata sua experiência em ter morado em condomínio fora do país:

*Eu já tinha tido experiência em condomínio, a minha vida toda lá no Japão, só que lá é diferente daqui, lá os condomínios não têm muro, o negócio de barulho existe, lógico, acho que é mundial, até as 10h da noite, mas não tem tanta picuinha como tem, aqui né. No Brasil, é a primeira vez que eu tô morando em um condomínio, então é totalmente diferente de lá de fora; Assim, eu já sou acostumado com condomínio, em seguir as regras já de anos, então eu já sei tudo, o que tem que ser feito, agora os marinheiros de primeira viagem; porque as pessoas pensam que saindo de uma casa e vindo morar em um condomínio eles vão fazer as mesmas coisas que eles faziam lá né na casa deles. Pensam que podem falar alto, pensam que podem ligar o som no último volume, que não tem vizinho tão próximo, sendo que vizinho é do lado, é menos de 1 metro da parede. Pra muitos é o primeiro imóvel, que saiu da sua casa, veio morar em apartamento, que quando chega, depara com regras, e aí tem pessoas que não querem seguir as regras porque já está acostumado á liberdade que tinha antes.*

Quando indagado sobre a convivência no condomínio, Sr. Alberto responde que

*[...] é falta de experiência mesmo, é marinho de primeira viagem, caiu de paraquedas e se depara com aquela situação e já está acostumada com outra. É a adaptação, até a pessoa chegar, se adaptar, [...], muitos estão vindo de marinho de primeira viagem. Se a pessoa já tivesse uma experiência de morar em condomínio, não, ótimo, eu sei que depois das 10 eu não posso aumentar o som, o volume, eu sei que eu não vou ficar andando de salto alto na sala, dentro do apartamento porque eu sei que o vizinho irá reclamar a mesma coisa comigo, agora, marinho de primeira viagem tá nem aí, até cair a ficha, é isso daí, a minha visão é isso daí.*

Essa tensão com a cultura de morar em condomínio classifica os moradores, tanto pelo diretor quanto pelos próprios moradores. O que buscamos demonstrar é que o apartamento moderno é um elemento de um sistema e exige daqueles que devem ocupá-lo a adoção de um certo estilo de vida; supõe e admite a adoção de todo um conjunto de práticas e de representações, tais como: novas relações entre os membros da família, uma nova concepção da instrução das crianças, uma nova economia doméstica (BOURDIEU, 1979).

O apartamento moderno se manifesta como um conjunto de exigências que se instauram no espaço objetivo e que exigem ser preenchidas. Ele representa um universo novo e cheio de expectativas e, por isso, criadoras de necessidades e de disposições. O acesso ao *habitat* requer uma verdadeira metamorfose cultural de que nem todos os realojados são capazes, porque ele não detém nem os meios econômicos para desempenhá-lo, nem as condições que não podem se constituir na ausência destes meios.

Esse universo, suas expectativas, necessidades e disposições, não são simultâneas a qualquer condição material. À medida que o rendimento aumenta, e, paralelamente, o nível de instrução e o grau de adaptação à vida moderna, fornece as condições materiais de uma reorganização do sistema das práticas, (1979, p. 130): “a habitação moderna cessa de ser essa espécie de presente envenenada que ela é para as categorias inferiores”. Segundo Bourdieu (1979, p. 132):

*Através das condições que lhe dão acesso e das transformações da prática que ela torna possível, o alojamento moderno tornou possível o desabrochar de uma burguesia que todo o seu estilo de vida, seus valores, suas aspirações, separam do proletário e do subempregado das favelas e dos bairros antigos.*



Desta forma, entendemos que o sistema de disposições está ligado à situação econômica e social. No entanto, isso não é harmônico; ou seja, existem vários problemas que envolvem a homologia dessa relação entre construtora e consumidor. Esse descompasso pode partir tanto da empresa quanto do consumidor.

Para elucidar tal proposição, a vida em condomínio proposta, pelo modelo de construção da empresa, pode ser a dificuldade para aqueles que nunca tiveram esse tipo de experiência. Acostumados a uma vida mais livre na casa, a mudança para apartamento pode impactar de forma negativa as relações sociais que se estabelecem na convivência, pois há relatos de brigas nas reuniões dos condôminos, o que ilustra o desajustamento de *habitus*.

O distanciamento entre os vizinhos, assim como a fofoca, etc., foram relatados por um morador entrevistado. Outro problema são as estruturas oferecidas pelo construtor do produto, pois, devido à localização, têm-se novas despesas para esses proprietários, como transportes e outros encargos. Isso faz com que as alterações nas disposições sociais, que vem junto com o novo apartamento, transformem a casa em um lugar de ocupação, uma vez que, tendo que optar pelos gastos, deixa-se de ocupar o lugar a fim de pagar por esses novos encargos que surgiram.

A relação homóloga das empresas e dos consumidores não garante, por si só, a harmonia da relação. Apesar de os clientes ascenderem nas condições de vida, sociais e econômicas, o aparente ajustamento também é composto por um desajuste. Para consumidores distintos, perfis distintos, daqueles que são da Faixa 1 e daqueles que são das Faixas 2 e 3. E, também, produtos distintos.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa buscou elucidar a formação de um mercado habitacional que surgiu com a criação do Programa *Minha Casa Minha Vida*. A partir da criação do programa, todo um conjunto de leis foi elaborado para impulsionar a construção e a compra de novas moradias no segmento econômico. Esse programa impulsionou diretamente no segmento da construção civil. Mostramos isso por meio da pesquisa de campo realizada em uma construtora, que teve suas relações de força alterada, assim como a reposição no campo habitacional.

Através do estudo das estruturas internas de seus capitais, pudemos evidenciar aquilo que foi fundamental para esse reposicionamento. A *joint venture* com uma grande empresa do ramo aumentou o capital da empresa, que lançou, no ano de 2014, cerca de 30 mil habitações no mercado. Além disso, o seu histórico na produção habitacional para baixa renda e a sua expertise em lidar com programas habitacionais também foram importantes para o aumento dos rendimentos.

A propaganda, a criação de lojas de vendas e o papel dos vendedores, tidos por essa pesquisa, como parte da conduta de compra, também somam ao capital incorporado pela empresa. Vista como uma oportunidade para os produtores, a oferta de crédito também facilitou a compra desses imóveis. Muitos compradores justificaram suas aquisições por esses motivos: produto barato, de que poderia lucrar, no futuro, ao vendê-lo ou alugá-lo. Desta forma, destacamos a homologia entre consumidores e produtores: eles estariam em posições homólogas no campo, pois ambos reestruturaram suas posições através da oportunidade vista no programa, da oferta de crédito e das facilidades de financiamento. Ambos, ainda, aumentaram seu patrimônio e lucro.

Esta “racionalidade” de investidor converge com a “racionalidade” da construtora estudada nesta pesquisa, pois de acordo com as falas do Diretor da construtora, o programa é visto como uma grande oportunidade de investimento e, por isso, eles “entraram de cabeça nesse ramo”. Como se trata de uma empresa que estava acostumada a fazer habitações de padrão econômico, pelo fato de já ter trabalhado com outros programas habitacionais federais – por exemplo, os da época do BNH –, a empresa se destacou no ramo desse tipo de construção e chamou a atenção de uma das

maiores construtoras do Estado de São Paulo, que acabou fazendo uma parceria, *joint-venture*, para expandir estrategicamente seus negócios em todos os padrões de construção habitacional, desde o de luxo ao supereconômico.

A ideia de homem racional e maximizador de lucros aparece, nesta pesquisa, através de investimentos em imóveis. Porém, como mostra a pesquisa, essa racionalidade e o *homo economicus* são construídos socialmente, estando relacionados com a cultura dos consumidores e da empresa construtora. Se, em um primeiro momento, o comportamento econômico dos produtores das casas e dos consumidores nos remete ao *homo economicus*, em um olhar mais aprofundado tal *homo economicus* é uma ficção, pois encontramos uma pré-disposição cultural (*habitus*) desses consumidores para esse tipo de produtos, que, por sua vez, são produzidos a partir de um incentivo do Estado. Esse argumento foi demonstrado de forma mais sistemática na segunda fase dessa pesquisa.

Apesar de parecer harmônica em um primeiro momento, problematizamos essa homologia, ao entrevistar os moradores e suas relações com a nova moradia no condomínio. Pudemos observar na pesquisa de campo que essa relação não é harmoniosa e que existem vários problemas com relação à nova moradia. Identificamos, por exemplo, uma tensão de racionalidades entre construtora e compradores, devido ao fato de a primeira (construtora) oferecer um tipo de moradia que não havia sido experimentada pelo segundo (consumidores), o que fica evidente durante a etnografia realizada no condomínio. As primeiras pistas aparecem na fala do Diretor da construtora, quando relata que os problemas encontrados no condomínio não são ocasionados por defeitos na construção, mas sim por mau uso dos moradores, que não estão “acostumados” e/ou não estão “educados” para morarem em condomínio e, por isso, acabam danificando-o por mau uso ou falta de experiência.

Quando a etnografia foi realizada, alguns moradores se queixaram da falta de compromisso de certos moradores pelas regras do condomínio, assim como a inexperiência do síndico em tratar dos problemas, pelo fato de também não ter experiência em condomínio e de não saber lidar com determinadas situações. Alguns moradores são taxados, pejorativamente, de marinheiros de primeira viagem. As fofocas também são recorrentes, assim como as queixas sobre “panelinhas” e “grupos privilegiados” dentro do condomínio.

Dividido em diferentes faixas de renda, o programa se apresenta de forma distinta para os distintos compradores. A nova moradia implica uma reestruturação da vida familiar, tanto na questão econômica quanto nas disposições, pois vimos o surgimento de novos encargos e as dificuldades em viver em condomínio (mencionado pelo Ronaldo Cury e constatado nas entrevistas com os moradores).

Dizia Durkheim que “nem tudo é contratual no contrato”. Para Bourdieu (1979), a fórmula nunca se aplica tão bem como na compra de uma casa onde se encontra frequentemente comprometido, implicitamente, todo o plano de uma vida e de um estilo de vida. Aquele que assina um contrato atribui a si próprio um destino, em grande parte desconhecido.

Finalmente, apesar da convergência de racionalidade entre construtora e consumidor, argumentamos que essa racionalidade passa por uma clivagem cultural. A construtora planeja apartamentos para um padrão de consumidor classificado provisoriamente como de classe média que, por sua vez, tem interesse na compra da casa, para investimento.

Ao fundo desse cenário, identificamos que o Estado brasileiro criou a base para a oferta e para a demanda ao reformular sua política de incentivos à construção civil, dando foco à construção habitacional de padrão econômico. Este incentivo fez com que as construtoras se interessassem e começassem a produzir um tipo de habitação mais econômico que, através da melhoria de renda e facilidade de crédito e subsídios, repassados diretamente ao comprador, despertassem o interesse pela compra da casa própria.

## BIBLIOGRAFIA

ABRAMOVAY, Ricardo. “Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais”. *Tempo Social, Revista de Sociologia da USP, São Paulo*, v. 16, n. 2, pp. 35-64. 2004

ARRETCHE, Marta. “Federalismo e relações Intergovernamentais no Brasil: a reforma de programas sociais”. *Dados, Revista de Ciências Sociais, Rio de Janeiro*, v. 45, n. 3, pp. 431-458. 2002

AZEVEDO, Sergio. “Desafios da Habitação Popular no Brasil: políticas recentes e tendências”, in: CARDOSO, Adauto. *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.

BONDUKI, Nabil G. *Origens da habitação social no Brasil: Arquitetura Moderna, Lei do Inquilinato e Difusão da casa própria*. São Paulo: Estação Liberdade, 1998, 342 p.

\_\_\_\_\_. “Política habitacional e inclusão social no Brasil: revisão histórica e novas perspectivas no governo Lula”. *ARQ.URB – Revista Eletrônica de Arquitetura e Urbanismo*, 1, 70-104, 2008

BOTEGA, Leonardo da Rocha. “A política habitacional no Brasil (1930-1990)”. *Periódico de Divulgação Científica da FALS*. Ano I - Nº 02 - Março de 2008.

BOURDIEU, Pierre. *As Estruturas Sociais da Economia*. Instituto Piaget, SBD FFLCH-USP, 2001.

\_\_\_\_\_. *O desencantamento do mundo: estruturas econômicas e estruturas temporais* / Pierre Bourdieu; [tradução de Silvia Mazza]. São Paulo: Perspectiva, 1979. 135 p.

\_\_\_\_\_. *Razões práticas sobre uma teoria da ação*. São Paulo: Papyrus, 1996.

BOTEGA, Leonardo da Rocha. “A POLÍTICA HABITACIONAL NO BRASIL (1930-1990)”. *Periódico de Divulgação Científica da FALS*. Ano I - Nº 02 - Março de 2008.

CAIXA, Caixa Econômica Federal. “Demanda habitacional no Brasil”. *Caixa Econômica Federal*. Brasília: CAIXA, 2011

CARDOSO, Adauto L. (Org.). *O Programa Minha Casa Minha Vida e seus Efeitos Territoriais*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2013.

CARDOSO, Adauto Lucio. “*Habitação Social nas Metrôpoles 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.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. *O Espaço Urbano: Novos Escritos sobre a Cidade*. São Paulo: Labur Edições, 2007, 123p.

DUVAL, Julien. “Le mythe du ‘trou de la Sécu’”, *Raisons d'agir*, 2007, 135 p.

FGV Projetos. “O crédito imobiliário no Brasil: Caracterização e desafios”. São Paulo, março de 2007.

GARCIA - PARPET, Marie France. “A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaine”. *Sologne*. Estudos Sociedade e Agricultura. 20 de Abril de 2003, P. 5-44. 2003

GREMAUD, Amaury P. et al. *Economia Brasileira Contemporânea*. 4a edição. São Paulo: Atlas, 1996.

JARDIM, Maria Ap. Chaves. *Entre a Solidariedade e o Risco: Sindicatos e fundos de pensão em tempos de Governo Lula*. São Paulo, Annablume; Fapesp, Out. 2009.

\_\_\_\_\_. A construção social do mercado de trabalho no setor de construção civil nas obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC): consensos e conflitos. *Sociedade e Estado*. Soc. estado. vol.30 no.1 Brasília Jan./Apr. 2015.

\_\_\_\_\_. “L'État et le Marché dans le Brésil contemporain (2003-2012): le Programme d'Accélération de la Croissance (PAC)”. *Problèmes d'Amérique latine*, 2014, no. 94.

\_\_\_\_\_. “A crise financeira de 2008: os discursos e as estratégias do governo e dos fundos de pensão”. *Dados*, vol. 56 no.4 Rio de Janeiro, 2013.

\_\_\_\_\_.; FLORES, Mariana S. “Programa Bolsa Família: enquadramento cognitivo dos direitos sociais”. *In: Estado e Mercado no Brasil contemporâneo: a produção de*

sentidos, a produção de aliança. / Maria Chaves Jardim (Org.) São Paulo: Cultura Acadêmica, 2013.

\_\_\_\_\_.; PORCIONATO, G. L. “O mercado de trabalho gerado pelas obras do PAC e Araraquara”. (Cap 4). *In: Araraquara dos anos 2000* [recurso eletrônico]: uma perspectiva a partir de diferentes olhares / Elton Eustáquio Casagrande, Maria Chaves Jardim. 1. Ed., São Paulo: Cultura Acadêmica, 2014.

\_\_\_\_\_.; SILVA, Marcio R. *A violência simbólica exercida pelo Estado durante o Governo Lula: evidências empíricas a partir das PPPs e PAC*, 2013 (em julgamento).

KOWARICK, Lucio. *A espoliação urbana*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979.

LUCINI, Andréia Cristina Guimarães Cantuária. *O Espaço das Construtoras e o Programa Minha Casa Minha Vida em Palmas – TO: O Estado e a Sociedade Criando um Mercado* / Andréia Cristina Guimarães Cantuária Lucini. - Palmas, 2013. 165 p.

MARICATO E. “A Nova Política Nacional de Habitação”. Artigo publicado no *Jornal Folha de São Paulo*, caderno O Valor, em 24-11-2005.

MARICATO, Ermínia. *Urbanismo na periferia do mundo globalizado*. São Paulo em Perspectiva, v. 14, n. 4, p. 21-33, 2000.

MEDVEDOVSKI, N. *A vida sem condomínio: configuração e serviços públicos urbanos em conjuntos habitacionais de interesse social*. 1998. 456f. Tese (Doutorado em Estruturas Ambientais Urbanas) Curso de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo- SP. 2015.

PEDROSO NETO; JARDIM. “As ações econômicas do governo”. *ANPOCS 2014*. Caxambu. PEDROSO NETO. Livro.

PEQUENO, Renato. “Políticas habitacionais, favelização e desigualdades sócio espaciais nas cidades brasileiras: transformações e tendências”. *Scripta Nova*, v. 12, n. 270(35), 1 de agosto de 2008.

POLANYI, Karl. *A grande transformação*, 1980.

RAUD, Cécile. “A construção social do mercado em Durkheim e Weber: análise do papel das instituições na sociologia econômica clássica”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais/RBCS* – Vol. 20, nº 57. 2005.

RUBIN, Graziela R. “O Problema Habitacional na América Latina: Exemplos do Brasil e Chile”. *Geo UERJ* - Ano 15, nº. 24, v. 1, 1º semestre de 2013, p. 125-144.

RELATÓRIO ANUAL BNDES. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 1983-. Anual. Continuação de Relatório das Atividades BNDE. 2008.

*Revista Conjuntura da Construção*. Presente e Futuro do Minha Casa, Minha Vida. Ano XII, Nº4 - dezembro de 2014

\_\_\_\_\_. Perspectivas em meio à crise. Ano XIII, Nº1 - março 2015.

\_\_\_\_\_. Perspectivas para HABITAÇÃO: Rumo ao Minha Casa, Minha Vida3?. Ano XI, Nº 1 – março de 2013.

SANTOS, Cláudio Hamilton M. *Políticas Federais de Habitação no Brasil: 1964/1998*. Brasília: IPEA, julho de 1999.

STEINER, P. *A Sociologia Econômica*. São Paulo: Atlas, 2006.

SHIMBO, Lucia Z. *Habitação Social, Habitação de Mercado: a confluência entre estado, empresas construtoras e capital financeiro*. Tese de Doutorado, Universidade Federal de São Carlos – UFSCar, 2010.

SILVA, M. R. *Novos Enquadramentos Culturais na Relação Estado e Mercado entre 2003 e 2012: um estudo de caso dos arcabouços culturais, normativos e financeiros das PPP Belo Monte e Jirau no PAC*. São Carlos: UFSCar, 2013.

SWEDBERG, R., “Sociologia Econômica: hoje e amanhã”. *Tempo Social*, Revista de Sociologia da USP, v. 16, n. 2. 2004.



**ANEXOS**

Questionário (para os moradores):

<p>Estrutura familiar (nº de membros)</p> <p>Pais: _____ idade _____</p> <p>Filho(s) _____ idade _____</p> <p>Filha(s) _____ idade _____</p>
--

<p>Grau de escolaridade</p> <p>Mãe: _____</p> <p>Pai: _____</p> <p>Filho(s): _____</p>
--

<p>Profissão atual e anterior:</p> <p>Mãe : _____ anterior: _____</p> <p>Pai: _____ anterior: _____</p> <p>Filho(s): _____ anterior: _____</p>
--

<p>Onde vocês moravam antes? (bairro, região)</p> <p>Como vocês caracterizavam a região? Violenta? Tranquila? Acessibilidade?</p> <p>Pagavam aluguel antes? ( ) sim ( ) não;</p> <p>Como era a casa/apartamento anterior? (nº quartos, nº banheiro, nº sala, nº cozinha)</p> <p>Porque decidiram adquirir casa própria (imóvel)?</p> <p>Quando mudaram pra nova casa/apartamento?</p> <p>Como ficaram sabendo do Programa MCMV?</p> <p>( ) propaganda TV, ( ) anúncios impressos, ( ) familiares, ( ) amigos.</p> <p>Além da sua família, conhecem alguém que também adquiriram apartamentos/casa através do PMCMV? ( ) Sim ( ) Não</p>
---

O que mudou depois da casa nova? No seu modo de vida / qualidade de vida?

E em questão de: Mobilização (transporte) / despesas? O que mudou?

Quais transformações aconteceram desde a sua instalação? No bairro, na vizinhança?

Como é a convivência com os vizinhos?

Quais são as principais atividades de lazer?

Vocês usufruem os espaços do condomínio?

Qual a frequência?

## RANKING ITC – AS 100 MAIORES CONSTRUTORAS DE 2014

Class	Construtora	Area Total construída (m²)	Total de obras	Class	Construtora	Area Total construída (m²)	Total de obras
1	MRV	8.707.012,00	383	51	ASSUÃ	333.654,16	8
2	DIRECIONAL	6.230.350,19	75	52	MZM CONSTRUTORA	332.514,01	17
3	CYRELA	4.769.657,87	139	53	NORCON ROSSI	331.930,41	12
4	BROOKFIELD	3.739.167,97	149	54	CFI	325.192,51	10
5	CASAALTA	3.233.536,47	108	55	L. MARQUEZZO	324.420,00	24
6	EVEN	2.237.212,55	100	56	POMPEU ENGENHARIA	319.271,85	17
7	ROSSI	2.095.050,54	102	57	VIEZZER ENGENHARIA	312.661,78	21
8	GAFISA	2.028.938,00	71	58	CMO CONSTRUTORA	275.624,64	11
9	MOURA DUBELUX	1.915.500,56	84	59	PDCA	264.965,27	21
10	TOLEDO FERRARI	1.903.061,91	25	60	DIÁLOGO	256.734,42	17
11	CURY	1.869.428,61	74	61	ÁRBORE	238.854,89	20
12	EMCCAMP	1.745.815,46	35	62	CAMERON	229.795,25	11
13	HF ENGENHARIA	1.602.230,10	29	63	BORGES LANDEIRO	228.325,21	12
14	PLAENGE	1.529.367,43	129	64	MBIGUCCI	225.714,10	17
15	GRUPO VIA	1.487.140,92	27	65	GABRIEL BACELAR	222.010,22	20
16	EZTEC	1.419.790,49	40	66	NASSAL	216.767,95	9
17	TECNISA	1.321.218,11	21	67	UNIÃO ENGENHARIA	209.296,73	13
18	SERTENGE	1.269.740,99	26	68	ENGECO	206.452,11	6
19	BUENO NETTO	1.203.130,20	23	69	STUHLBERGER	205.247,56	10
20	SGO CONSTRUÇÕES	1.121.231,41	29	70	VIVER	201.069,89	6
21	WTORRE	1.113.369,27	15	71	FORTENGE	187.731,80	5
22	GRUPO THÁ	1.109.145,19	41	72	PILLASTER	186.679,52	12
23	MPD	1.086.018,00	35	73	MANARA	183.939,00	14
24	MASA	1.022.053,91	12	74	GMR	178.404,01	8
25	MÉTODO	955.367,00	13	75	PORTE CONSTRUTORA	177.555,82	8
26	A. YOSHII	913.889,88	37	76	LADEIRA MIRANDA	167.818,48	9
27	RACIONAL	908.331,42	15	77	HUMBERTO LOBO	167.424,33	9
28	RIO VERDE	871.075,00	30	78	EMBRAED	166.938,04	10
29	SÁ CAVALCANTE	845.602,43	22	79	COSTA HIROTA	164.735,12	8
30	ADOLPHO LINDENBERG	785.836,56	27	80	SPERANZINI ENGENHARIA	163.792,97	20
31	RODOBENS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS	749.198,39	76	81	MASSAJ	162.099,80	11
32	LORENTE	725.581,17	22	82	TERRA SIMÃO	151.568,94	1
33	MATEC	684.900,00	19	83	METAÇON ENG	143.978,95	5
34	TIBÉRIO	625.904,82	41	84	CORBETTA	143.444,49	17
35	GALWAN	615.187,10	26	85	LAVITTA ENGENHARIA	136.957,73	11
36	GRUPO PACAEMBU	602.689,84	22	86	TARJAB	135.221,61	12
37	LIBERCON	548.315,27	6	87	LUCIO ENGENHARIA	134.614,70	8
38	DOMINUS	547.419,48	16	88	FISA	126.221,27	13
39	KALLAS	529.517,09	26	89	MORAR	124.138,86	7
40	JACITARA	523.519,17	21	90	LAFEM	123.981,65	5
41	PERNAMBUCO	493.026,07	20	91	ATENA	121.423,74	9
42	CONSTRUTORA JL	490.693,92	17	92	DAMEBE	117.904,86	5
43	MOTA MACHADO	480.697,15	25	93	P4 CONSTRUTORA	117.420,53	6
44	EBM	430.653,48	12	94	ZAFIR	111.621,55	5
45	RCARVALHO	421.572,93	15	95	THINK CONSTRUTORA	111.118,57	8
46	MARROQUIM	411.568,15	26	96	LORENZINI	107.128,88	5
47	GRUPO (ALLIANCE)	372.150,85	13	97	CONSTRUBELMAIS	101.942,11	8
48	CONSTRUCOMPANY	355.560,62	16	98	TICEM REALTY	100.156,41	5
49	ELGLOBAL	339.831,80	10	99	ZATZ	91.149,71	7
50	DAN-HEBERT	339.284,35	9	100	ITAGIBA PALMAS	86.631,09	15