UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

**NEGÓCIOS SOCIAIS NO BRASIL: OPORTUNIDADES E DESAFIOS PARA O
SETOR HABITACIONAL**

Fernando Amiky Assad

Orientadora: Profa. Dra. Graziella Maria Comini

SÃO PAULO

2012

Prof. Dr. João Grandino Rodas
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Adalberto Américo Fischmann
Chefe do Departamento de Administração

Prof. Dr. Lindolfo Galvão de Albuquerque
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Administração

FERNANDO AMIKY ASSAD

**NEGÓCIOS SOCIAIS NO BRASIL: OPORTUNIDADES E DESAFIOS PARA O
SETOR HABITACIONAL**

Dissertação apresentada ao Departamento de
Administração da Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade da
Universidade de São Paulo, para obtenção do
título de Mestre em Ciências

Orientadora: Profa. Dra. Graziella Maria Comini

Versão original

SÃO PAULO

2012

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Assad, Fernando Amiky

Negócios sociais no Brasil: oportunidades e desafios para o setor habitacional / Fernando Amiky Assad. -- São Paulo, 2012.
136 p.

Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, 2012.
Orientador: Graziella Maria Comini.

1. Empreendedorismo social – Brasil 2. Habitação popular 3. Terceiro Setor I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. II. Título.

CDD – 361.2

AGRADECIMENTOS

Esse estudo não seria possível de ser realizado sem o apoio de uma grande quantidade de pessoas e organizações. Em primeiro lugar gostaria de agradecer aos moradores da Favela da Erundina, em especial à Ana, Cirlene, D. Idelci, Rosileide, e Valéria, bem como às suas famílias, que participaram ativamente desse processo. Os novos amigos Luiz e Carla, do Bloco do Beco, bem como o Buiú, Márcio e Maílson, foram nossa acolhedora porta de entrada e nossos guias comunidade adentro. Grato pela paciência, gentileza e pela disponibilidade. Aos parceiros que se envolveram dos pés à cabeça nessa empreitada, Adilson, Igiano e Marcelo, mais uma vez minha total admiração e gratidão. E também agradeço profundamente aos meus queridos amigos e sócios Carol, Diogo e Mateus pela força e compreensão. Não poderia deixar de lembrar da Anita e da Cami, companheiras de mestrado que me estimularam muito a seguir por essa linha, e também da querida orientadora Graziella, por acreditar na proposta deste trabalho e me incentivar a seguir para além dele. Agradeço também à CAPES pela bolsa concedida, e a todos os funcionários da FEA, pelo carinho de sempre. Por fim, um especial agradecimento à minha querida e ampla família, e um abraço mais que apertado nas minhas amadas Maíra e Gabriela.

RESUMO

A questão habitacional vem se configurando no mundo como um dos temas de maior relevância da atualidade. As projeções indicam que em 2030, 40% da população mundial deverá viver em moradias precárias, e 25% simplesmente não terão onde morar. O Brasil possui hoje um déficit habitacional de 5,546 milhões de domicílios, e cerca de 11 milhões de moradias já construídas sem infraestrutura adequada. Apesar de a grande maioria desse déficit estar concentrado na faixa da população com rendimentos familiares mensais de até três salários mínimos, a política habitacional brasileira tradicionalmente privilegiou a produção de moradias para camadas mais abastadas. A base da pirâmide, que tem pouco acesso às novas unidades habitacionais produzidas, tampouco goza de políticas de apoio à melhoria das condições de suas residências, normalmente localizadas em áreas periféricas e com infraestrutura precária. Este estudo se propôs a analisar os desafios e oportunidades para a estruturação de negócios sociais na área da habitação, no Brasil. Este tipo de negócio tem como objetivo principal contribuir com a resolução de algum problema social crítico, utilizando, para isso, mecanismos de mercado. Para atender aos objetivos propostos, foi realizada uma pesquisa-ação junto a um grupo de moradores da Favela da Erundina, localizada na Zona Sul da cidade de São Paulo. Tendo a questão da reforma como foco específico de análise, foi possível constatar que os aspectos de assistência técnica em reforma, voltadas a demandas não coletivas; a disponibilidade de mão de obra qualificada; a gestão de materiais e o acesso a crédito, são os principais fatores críticos para a estruturação de um negócio social na comunidade voltado a esse fim.

ABSTRACT

The housing issue is one of the most important themes in the present. The projections indicate that around the year 2030, 40% of the world's population will live in poor housing conditions and 25% won't have housing at all. Brazil has a gross housing deficit of 5546 thousand residences, with around 11 million habitations without adequate infrastructure. Even though most of this deficit is concentrated in the population with earnings of up to three minimum wages, the Brazilian housing policies have always privileged the production of houses to the richest stratas of society. The base of the societal pyramid has low access to the units newly produced and very little access to policies that allow the improvement of residences in precarious conditions, usually located in peripheral areas with precarious urban conditions. The present study intends to analyze the challenges and opportunities for structuring social businesses in Brazil's housing area. Social businesses are businesses that have as their main objective to contribute to the resolution of some critical social problem, using market mechanisms. To meet the study objectives, we conducted an action research initiative with a group of residents of Favela Erundina, located in São Paulo's southern district. Taking the issue the house's improvement as the specific focus of analysis, it was found that the aspects of technical assistance, not orientated to collective demands, the availability of skilled labor, material management and access to credit are the critical factors for structuring a social business dedicated to that purpose in the community level.

SUMÁRIO

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	3
LISTA DE GRÁFICOS	4
LISTA DE DEMAIS ILUSTRAÇÕES	5
INTRODUÇÃO	6
1 O CONTEXTO HABITACIONAL BRASILEIRO:	10
1.1 UMA ANÁLISE DO DÉFICIT HABITACIONAL NO PAÍS	10
1.2 UM BREVE HISTÓRICO DA POLÍTICA HABITACIONAL BRASILEIRA	15
1.3 O PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA	21
1.4 OS MOVIMENTOS SOCIAIS DE MORADIA E A AUTOGESTÃO	29
1.5 O SETOR PRIVADO E A PROVISÃO HABITACIONAL NO BRASIL	37
2 A PROPOSTA DOS NEGÓCIOS SOCIAIS	42
2.1 O MERCADO COMO <i>LOCUS</i> DE INTERAÇÃO ENTRE O PRIMEIRO, SEGUNDO E TERCEIRO SETOR	42
2.2 O NASCIMENTO DE NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO	48
2.3 AS DISTINTAS ORIGENS E ABORDAGENS DOS NEGÓCIOS SOCIAIS	50
2.4 CONSIDERAÇÕES PRELIMINARES	56
3 OBJETIVOS E METODOLOGIA	58
3.1 OBJETIVOS	58
3.2 METODOLOGIA	59
3.2.1 MÉTODO	60
3.2.2 POPULAÇÃO DE ESTUDO	61
3.2.3 PROCESSO DE ESCOLHA DA ÁREA ESTUDADA	62
3.2.4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	66
3.2.5 MATRIZ DE CONSOLIDAÇÃO DA METODOLOGIA	69
4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	71
4.1 DIAGNÓSTICO	71
4.2 PLANEJAMENTO DA AÇÃO	82
4.3 TOMADA DE AÇÃO	87
4.4 AVALIAÇÃO	100
5 CONCLUSÕES E APRENDIZADOS	103
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	111

ANEXOS	117
ANEXO 1 – EVOLUÇÃO DO DÉFICIT HABITACIONAL 2000-2008, POR FAIXA DE RENDA	117
ANEXO 2 – EVOLUÇÃO DO DÉFICIT HABITACIONAL – 2000/2005-2008 POR ESTADO	118
ANEXO 3 – METODOLOGIA DE CÁLCULO DO DÉFICIT HABITACIONAL E DA INADEQUAÇÃO DE DOMICÍLIOS 2008, UTILIZADO PELA FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO.	119
ANEXO 4 – NÚMERO DE DOMICÍLIOS COM SERVIÇOS DE INFRAESTRUTURA INADEQUADOS, POR ESTADO.....	120
ANEXO 5 – LINHA DO TEMPO: POLÍTICA HABITACIONAL, AUTOGESTÃO E MOVIMENTO POPULAR	121
ANEXO 6 – INSTRUMENTAL DE IDENTIFICAÇÃO DO MORADOR E PERCEPÇÃO DAS CONDIÇÕES DE HABITABILIDADE	122
ANEXO 7 – INSTRUMENTAL DE CONDIÇÕES DE HABITABILIDADE - PERCEPÇÃO TÉCNICA	131
ANEXO 8 – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM REPRESENTANTES DE LOJAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO.....	134
ANEXO 9 – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM PROFISSIONAIS DA CONSTRUÇÃO CIVIL (PEDREIROS) .	135
ANEXO 10 – ROTEIRO DE ENTREVISTA COM REPRESENTANTES DE INSTITUIÇÃO DE CRÉDITO.....	136

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABCP: Associação Brasileira de Cimento Portland
BACEN: Banco Central do Brasil
BNH: Banco Nacional de Habitação
CADIN: Cadastro Informativo de Créditos não Quitados do Setor Público Federal
CADMUT: Cadastro Nacional dos Mutuários
CADÚNICO: Cadastro Único dos Programas Sociais
CEF: Caixa Econômica Federal
CMP: Central de Movimentos Populares
COHAB: Companhia Habitacional
CONAM: Confederação Nacional das Associações de Moradores
EMES: Emergence of Social Enterprise in Europe
FAU-USP: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo
FGTS: Fundo de Garantia Por Tempo de Serviço
FNHIS: Fundo Nacional de Habitação de Interesse social
FNRU: Fórum Nacional de Reforma Urbana
IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IPTU: Imposto Predial e Territorial Urbano
IRPF: Imposto de Renda de Pessoa Física
LABHAB: Laboratório de Habitação e Assentamento Humano da FAU-USP
MCMV: Programa Minha Casa Minha Vida
MDM: Movimento pelo Direito à Moradia
MNLM: Movimento Nacional de Luta pela Moradia
PAC: Programa de Aceleração do Crescimento
PNAD: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
POF: Pesquisa de Orçamentos Familiares do IBGE
SBPE: Sociedade Brasileira de Poupança e Empréstimo
SEKN: Social Enterprise Knowledge Network
SFH: Sistema Financeiro da Habitação
SFI: Sistema Financeiro Imobiliário
SNH: Sistema Nacional de Habitação
SPC: Serviço de Proteção ao Crédito
UN-HABITAT: Programa das Nações Unidas para os Assentamentos Humanos
UNMP: União Nacional por Moradia Popular
WISE: Work Integration Social Enterprise

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Déficit habitacional urbano, por faixa de renda média familiar	10
Gráfico 2: Composição do déficit habitacional por situação do domicílio	11
Gráfico 3: Déficit acumulado e as metas do MCMV, por faixa de renda	25
Gráfico 4: Previsão habitacional em comparação ao déficit, por faixa de renda, no MCMV ..	26
Gráfico 5: Zona de procedência dos moradores entrevistados	74
Gráfico 6: Situação conjugal dos moradores entrevistados	75
Gráfico 7: Condição de ocupação das moradias entrevistadas.....	76
Gráfico 8: Quantidade de famílias entrevistadas atendidas por programas sociais públicos...	76
Gráfico 9: Avaliação do bairro pelos moradores: abastecimento de água	77
Gráfico 10: Avaliação do bairro pelos moradores: energia elétrica	77
Gráfico 11: Avaliação do bairro pelos moradores: coleta de lixo	77
Gráfico 12: Avaliação do bairro pelos moradores: rede de esgoto	77
Gráfico 13: Avaliação do bairro pelos moradores: iluminação pública	77
Gráfico 14: Avaliação do bairro pelos moradores: transportes	78
Gráfico 15: Quantidade de moradores entrevistados que possuem poste padrão de energia elétrica	79
Gráfico 16: Padrão de instalação de energia elétrica das moradias entrevistadas.....	79
Gráfico 17: Tipo de fontes de abastecimento de água das moradias entrevistadas	79
Gráfico 18: Tipo de sistema de coleta de esgoto das moradias entrevistadas	80
Gráfico 19: Quantidade de moradias pesquisadas que possui banheiro, e tipologias dos mesmos	80
Gráfico 20: Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: ventilação	80
Gráfico 21: Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: iluminação natural	80
Gráfico 22: Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: umidade	81
Gráfico 23: Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: temperatura	81
Gráfico 24: Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: conforto	81
Gráfico 25: Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: beleza	81
Gráfico 26: Quantidade de moradias entrevistadas com umidade no teto	82
Gráfico 27: Quantidade de moradias entrevistadas com umidade nas paredes	82
Gráfico 28: Domicílios com infraestrutura / serviços básicos (%).....	106

LISTA DE DEMAIS ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1: Vista da favela da Erundina	65
Ilustração 2: Mapa de localização da favela da Erundina	65
Ilustração 3: Ciclo básico da pesquisa-ação	66
Ilustração 4: Reunião do grupo participante da pesquisa na Associação Bloco do Beco.....	73
Ilustração 5: Mofo decorrente da falta de ventilação no banheiro	91
Ilustração 6: Umidade em boa parte da parede de um quarto	92
Ilustração 7: Umidade entrando pela parede e descendo a escada	92
Ilustração 8: Iluminação natural e ventilação comprometidas pelo adensamento das casas...	93
Ilustração 9: Adensamento em uma viela, comprometendo a iluminação natural	93
Ilustração 10: Instalação de energia elétrica aparente	94
Ilustração 11: Rede alternativa de coleta de esgoto (com vazamentos na viela)	94
Ilustração 12: Serviços de apoio à habitação e a cadeia de valor da habitação.....	107

INTRODUÇÃO

Segundo o relatório do Programa das Nações Unidas para os Assentamentos Humanos (UN-HABITAT, 2010), mais de 800 milhões de pessoas vivem em favelas em todo o mundo, e a expectativa é que esse número cresça na ordem de 7 milhões de pessoas por ano. Em 2030, estima-se que dos 9 bilhões de habitantes que o planeta terá, 40% deverão viver em moradias precárias, e 25% simplesmente não terão onde morar. O Brasil possui atualmente um déficit habitacional de 5,546 milhões de domicílios. Este é o número de novas moradias que precisariam ser construídas para atender à demanda existente, hoje reprimida. A questão habitacional, no entanto, não se resume apenas à dimensão quantitativa, de necessidade de construção de novas casas. Há que se considerar também as necessidades de melhoria das condições de habitabilidade das moradias já existentes no país. Destas, cerca de 11 milhões, ou 22% do total, não contam com infraestrutura adequada, ou seja, não são atendidas por pelo menos um dos seguintes serviços básicos: iluminação elétrica, abastecimento de água com canalização interna, rede geral de esgotamento sanitário ou fossa séptica, e coleta de lixo regular pelo menos duas vezes por semana (BRASIL, 2011, p. 29 e 59).

Os dados acima mostram como a questão habitacional vem se configurando mundialmente como um dos temas de maior relevância da atualidade. Sua natureza é extremamente complexa e envolve uma série de variáveis que, interagindo, podem potencializar o quadro da pobreza e da privação de liberdades humanas.

Segundo Furtado (2002, p.19), a habitação é “o problema mais grave e de mais difícil solução no Brasil”. Questões como acesso a financiamento, oferta de terra urbanizável a preços acessíveis, ocupação irregular do solo, problemas de regularização fundiária, concentração da terra e da riqueza, falta de planejamento urbano, entre tantos outros, fazem do cumprimento da função social da moradia e de seu acesso como direito universal, uma meta cada vez mais difícil de ser atingida.

Nos últimos anos, o país vêm avançando na formulação de políticas habitacionais¹, possibilitando também uma maior atuação de empresas da construção civil e de organizações

¹ Segundo Maricato (2007), nos últimos 20 anos o país conquistou: “alguns capítulos na Constituição Federal de 1988; o Estatuto da Cidade, em 2000; [...] a criação do Ministério das Cidades, em 2003; as Conferências Nacionais das Cidades em 2003, 2005 e 2007; um Programa Nacional de Regularização Fundiária, inédito em

sem fins lucrativos no universo da habitação de interesse social, aquela voltada à baixa renda e que representa a imensa maioria do déficit habitacional do país. No entanto, cada um destes atores, atuando de forma individual, não vem conseguindo oferecer, na medida necessária, provisão habitacional para a camada mais desassistida da baixa renda: as famílias com ganhos entre zero e três salários mínimos.

É nesse contexto que se insere o tema principal desta dissertação: o mapeamento de oportunidades de negócios sociais no contexto da habitação de interesse social (foco na faixa de zero a três salários mínimos). Entendidos como empreendimentos que, a partir de mecanismos de mercado, buscam solucionar problemas sociais, os negócios sociais vem apresentando, ultimamente, novas formas de se combater, com escala, passivos sociais que contribuem com o ciclo da pobreza e da exclusão da população de baixa renda. Apesar de ser um conceito novo, os negócios sociais estão cada vez mais presentes tanto nos debates acadêmicos quanto nas práticas de negócios em diversos países do mundo. Um dos grandes defensores e propagadores dessa idéia é Muhammad Yunus, Prêmio Nobel da Paz, e fundador do Grammen Bank, um banco de microcrédito que já ajudou fazer com que milhões de pessoas superassem a linha da pobreza.

Um pesquisa coordenada pela ANDE Polo Brasil, Fundação Avina e Potencia Ventures (ANDE Polo Brasil *et al*, 2011), mapeou o status do campo dos negócios sociais no Brasil, e constatou, dentre outras coisas, um baixo número de negócios voltados à questão da habitação. É com base nesta constatação que nasce a questão básica deste estudo. Porque o país apresenta tão poucas experiências de negócios sociais no universo da habitação? Partindo dessa pergunta, o problema de pesquisa foi elaborado como: quais são as oportunidades e os desafios para o desenvolvimento de negócios sociais no setor habitacional no Brasil?

Diante do problema proposto, o principal objetivo desta pesquisa, torna-se justamente é explorar alternativas de estruturação de negócios sociais no campo da habitação de interesse social no Brasil, visando a melhoria das condições de moradia da população de baixa renda.

Como objetivos específicos temos:

nível federal, em 2003; O Conselho Nacional das Cidades, em 2004; a lei federal que institui o marco regulatório do Saneamento Ambiental, em 2005; [...] a lei federal do Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social, em 2006; [...] e o PAC da habitação e do saneamento, em 2007.”

- Identificar quais são os principais problemas habitacionais enfrentados por uma comunidade carente, e seus impactos na vida dos moradores;
- Identificar áreas de atuação e possíveis fatores potencializadores e restritores da estruturação de um negócio social com foco em melhoria habitacional em uma comunidade carente.
- Desenvolver um processo de construção coletiva em que seja possível identificar alternativas viáveis e adequadas para a melhoria habitacional em uma comunidade carente, com base na estruturação de negócios sociais.

Embora existam diferentes definições para o termo negócio social, para fins desta pesquisa, o mesmo será entendido como empreendimento do segundo ou terceiro setor que tenha como objetivo principal a intencionalidade de resolução de um problema social, usando para isso mecanismos de mercado. Desta maneira, excluem-se organizações governamentais e empresas que objetivem prioritariamente a maximização do lucro.

Também adota-se, para fins deste estudo, a definição operacional de “habitação de interesse social” como aquela voltada à população de baixa renda, a qual consideramos ser aquela que possui renda familiar mensal de até três salários mínimos, conforme sugere o decreto no 6.135/2007, que dispõe sobre o Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal - CadÚnico (BRASIL, 2007).

Acreditamos que este estudo justifica-se, acima de tudo, pela relevância do tema no contexto brasileiro e mundial. Sua proposta é explorar o desenho de novos modelos e arranjos organizacionais que contribuam com a solução do problema habitacional do país, ao mesmo tempo em que colabora com o avanço no entendimento dos negócios sociais, este conceito ainda pouco explorado no ambiente acadêmico.

O presente documento é estruturado da seguinte forma: O primeiro capítulo traz uma apresentação do contexto habitacional brasileiro, detalhando o déficit habitacional do país, bem como as formas pelas quais o Governo Federal, as empresas e as organizações da

sociedade civil estão atuando e se posicionando perante o tema da provisão habitacional para o setor de interesse social.

O segundo capítulo busca debater a proposta dos negócios sociais, trazendo, de início, uma reflexão sobre o entendimento do mercado não enquanto um mecanismo de formação de preços, ou espaço de aplicação autointeresse humano, mas sim enquanto uma estrutura social e uma arena de coexistência e integração necessária entre pessoas e organizações do primeiro, segundo e terceiro setor, em prol de uma boa sociedade. Após isso, é apresentado o processo de formação desse novo tipo de empreendimento, e a visão que está sendo construída sobre negócios sociais nos contextos europeu, norte-americano, e dos países em desenvolvimento.

O terceiro capítulo detalha os objetivos da pesquisa, bem como o método e os procedimentos adotados. Pautado pela proposta metodológica da pesquisa-ação, este estudo foi realizado junto a um grupo de cinco moradores da favela da Erundina, localizada na Zona Sul da cidade de São Paulo, e demais especialistas e atores estratégicos do universo da habitação de interesse social.

O quarto capítulo apresenta os resultados obtidos com a pesquisa, discutindo as experiências vivenciadas em cada uma das quatro etapas da pesquisa-ação realizadas, sendo elas o diagnóstico, planejamento da ação, tomada de ação e avaliação. Por fim, o quinto e último capítulo traz as conclusões e aprendizados obtidos, apresentando os desafios e oportunidades identificados neste estudo para a estruturação de negócios sociais na área de habitação, indicando possibilidades de negócio e exemplos. Também são apresentadas as limitações da pesquisa e algumas sugestões para futuros estudos.

1 O CONTEXTO HABITACIONAL BRASILEIRO:

1.1 Uma análise do déficit habitacional no país

Segundo o estudo divulgado pelo Ministério das Cidades no ano de 2011, o déficit habitacional brasileiro é estimado em 5,546 milhões de domicílios, sendo que, desse total, 83,5% estão localizados nas áreas urbanas (BRASIL, 2011).

As regiões que concentram a maior parte do déficit no país são a Sudeste, com 36,9%, e a Nordeste, com 35,1%. Somente no Estado de São Paulo, onde se localiza a maior demanda em termos absolutos, a necessidade de novas unidades habitacionais gira em torno de 1,060 milhão de unidades, sendo 510 mil apenas na Região Metropolitana de São Paulo (BRASIL, 2011).

Seguindo o padrão histórico do país², o déficit continua amplamente concentrado na faixa da população com renda de até três salários mínimos. A demanda desse grupo representa 89,6% da total. Acrescentando-se, ainda, o segmento cujo rendimento varia de três a cinco salários mínimos, chega-se a um total de 96,6% do déficit habitacional urbano, conforme demonstrado no gráfico abaixo.

Gráfico 1 – Déficit habitacional urbano, por faixa de renda média familiar

Fonte: BRASIL, 2011, p. 38

² Para maior detalhamento da evolução do déficit habitacional no período 2000-2008, por faixa de renda, consulte o Anexo 1.

Este estudo do Ministério das Cidades entende por déficit habitacional a “noção mais imediata e intuitiva de necessidade de construção de novas moradias para a solução de problemas sociais e específicos de habitação” (BRASIL, 2011, p. 24). A Fundação João Pinheiro, executora do estudo, considera quatro componentes principais para o cálculo do déficit habitacional: as habitações precárias, representando domicílios rústicos³ e improvisados⁴; a coabitação familiar, sendo a soma de famílias que residem junto a outra família principal e que tem interesse em constituir domicílio exclusivo, ou também famílias que vivem em cômodos; o ônus excessivo com aluguel, correspondendo ao número de famílias urbanas com renda familiar de até três salários mínimos e que investem mais de 30% de sua renda no aluguel; e o adensamento excessivo de moradores⁵ por dormitório em domicílios alugados.

Gráfico 2 – Composição do déficit habitacional por situação do domicílio

Fonte: BRASIL, 2011, p. 46

A coabitação familiar é o componente de maior peso na composição do déficit, envolvendo 39,3% do total. Em seguida, aparece o ônus excessivo com aluguel, fenômeno com ocorrência predominante no ambiente urbano, somando 34,0%. As habitações precárias, que somam

³ Sem paredes de alvenaria, ou madeira aparelhada, o que resulta em desconforto e risco de contaminação por doenças (BRASIL 2011, p. 24).

⁴ Locais construídos sem fins residenciais que servem como moradia, como barracas, viadutos, prédios em construção e carros (BRASIL 2011, p. 24).

⁵ Número médio de moradores superior a três por dormitório (BRASIL 2011, p. 24).

1,138 milhão de unidades no país, em ambiente predominantemente rural, representam 20,5% do total, e o adensamento excessivo dos domicílios alugados 6,1% (BRASIL 2011, p. 45).

Segundo Rolnik e Nakano (2009), o primeiro registro brasileiro de diminuição do déficit habitacional se deu no ano de 2007⁶. No período entre 2007 e 2008, houve uma redução de 442 mil unidades, passando do valor total deficitário de 5,989 milhões para 5,546 milhões de residências (BRASIL, 2011). A trajetória de avanço na diminuição do déficit, sem dúvida, é motivo de comemoração. No entanto, considerando as perspectivas futuras e o alto déficit existente, o país precisará intensificar esforços e investimentos nesse segmento, caso queira continuar no mesmo rumo. De acordo com a atual secretária nacional de Habitação, Inês Magalhães, o Brasil precisará construir, nos próximos 20 anos, 23 milhões de habitações para suprir a sua demanda por moradia (AGÊNCIA BRASIL, 2011).

O problema habitacional brasileiro, no entanto, não se resume apenas à dimensão quantitativa, da necessidade de construção de novas casas. Para além do déficit habitacional, há também o chamado déficit de habitabilidade, ou seja, de condições mínimas para se estabelecer uma moradia segura e saudável. Azevedo (1996) e uma série de outros autores consagrados nesta temática reforçam que a discussão do tema habitacional possui fortes interfaces com outras questões recorrentes e complementares. O autor comenta que é inadequada uma abordagem setorial que busque reduzir a complexidade do habitat a um déficit habitacional *stricto sensu*. Em função da interdependência da moradia com outras esferas, o autor argumenta que nem sempre um simples incremento dos programas de habitação é a solução mais indicada para melhorar as condições habitacionais da população mais pobre. Muitas vezes esses programas podem ser inviabilizados por falta de integração com demais políticas urbanas, tais como transporte, energia elétrica, esgotamento sanitário e abastecimento de água.

Nesse sentido, em sua pesquisa sobre o déficit habitacional brasileiro, além do referido déficit *stricto sensu*, a Fundação João Pinheiro também trabalha o conceito de inadequação de domicílios⁷. Segundo Nakano (2010), a inadequação habitacional corresponde à quantidade de moradias que necessitam de melhorias construtivas e urbanísticas, bem como de

⁶ Ao contrário do que afirmam estes pesquisadores, o Governo Federal indica que a primeira diminuição ocorreu em 2006. Para detalhamento da evolução do déficit habitacional no período 2000/2005-2008, por Estado, consulte o Anexo 2.

⁷ Para detalhamento da metodologia de cálculo do déficit habitacional e da inadequação de domicílios, utilizada pela Fundação João Pinheiro, consultar o Anexo 3.

regularização fundiária, que assegurem boa qualidade de vida e condições básicas de habitabilidade e segurança da posse do imóvel aos seus ocupantes, não havendo necessidade de realocação e construção de novas moradias.

Nesta pesquisa financiada pelo Governo Federal, os domicílios são classificados como inadequados segundo os critérios de inadequação fundiária, carência de infraestrutura, ausência de banheiro de uso exclusivo, cobertura inadequada e adensamento excessivo dos domicílios próprios. Dentre esses critérios de inadequação, a carência de infraestrutura é, historicamente, o que mais afeta os domicílios brasileiros.

A carência de infraestrutura urbana é caracterizada por quatro serviços básicos: iluminação elétrica, abastecimento de água com canalização interna, rede geral de esgotamento sanitário ou fossa séptica, e coleta de lixo regular pelo menos duas vezes por semana. Excluindo-se os domicílios inseridos no cálculo do déficit habitacional⁸, foram contabilizados, em 2008, 10,948 milhões de domicílios não atendidos por, no mínimo, um destes serviços⁹. A pesquisa ainda aponta que dos 8,974 milhões de domicílios urbanos que informaram carência de um serviço, 75% tinham problemas com o esgotamento (BRASIL, 2011).

Em relação aos demais critérios de inadequabilidade, a questão da inadequação fundiária (imóveis em terrenos não legalizados) assume a segunda posição no ranking, afetando especialmente os domicílios particulares permanentes urbanos, aqueles voltados exclusivamente à habitação. No total, são 1,692 milhão de unidades, 3,4% dos domicílios particulares permanentes urbanos do país. O adensamento excessivo em domicílios próprios afeta 1,434 milhão de domicílios, ou 2,9% dos domicílios particulares permanentes urbanos brasileiros.

Outro aspecto preocupante que o estudo apresenta é a questão dos domicílios vagos. De acordo com a PNAD 2008, o país possui 7,542 milhões de imóveis vagos, 72% dos quais localizados em áreas urbanas e 28% em áreas rurais. Desse montante, 6,307 milhões estão em condições de serem ocupados (BRASIL, 2011). Isso significa que o número de domicílios vagos é maior do que o déficit habitacional. O percentual de vagos supera o déficit na maioria

⁸ Especialmente as habitações precárias e os cômodos.

⁹ Para maior detalhamento do número de domicílios com serviços de infraestrutura inadequados, por Estado, consultar o Anexo 4.

das Unidades da Federação. O Estado de São Paulo, por exemplo, que possui um déficit de 1,060 milhão de unidades, conta com 1,337 milhão de domicílios vagos (BRASIL, 2011).

Bonduki (2008) constata que os imóveis vagos e depreciados costumam localizar-se em locais urbanizados e servidos de infraestrutura, em geral nas áreas centrais das maiores cidades. Isso revela, em seu entendimento, a "dramaticidade de uma situação de ociosidade em um país onde um em cada 3,5 domicílios urbanos sofre com a carência de infraestrutura" (BONDUKI, 2008, p.85). O autor comenta ainda que enquanto abundam unidades habitacionais vagas, a insuficiência de terra urbanizada a preços acessíveis para a população de baixa renda é uma das questões mais importantes para o equacionamento do problema habitacional no Brasil. Rolnik ratifica esse ponto, definindo o acesso ao solo urbano como "o gargalo fundamental da habitação no Brasil" (PORTAL DA CONSTRUÇÃO, 2011, p.1).

A terra urbanizada, provida de serviços, equipamentos e infraestrutura, tornou-se cada vez mais cara, levando os que não tinham recursos a lugares cada vez mais distantes, precários e perigosos, e à ocupação irregular. O acesso limitado ao solo é "um dos principais mecanismos de exclusão social das populações de baixa renda" (BONDUKI 2008, p. 87). Maricato (2009) afirma que essa lógica de extensão da cidade alimenta aquilo que ocupa o lugar central da desigualdade urbana: a valorização imobiliária e fundiária. A autora ainda relembra que o Brasil tem, desde 2001, uma das leis urbanísticas mais avançadas do mundo: o Estatuto da Cidade, que regula a aplicação da função social da propriedade por meio do Plano Diretor. No entanto, pondera que "Estado e sociedade resistem à sua aplicação" (CARTA MAIOR, 2009. p.1).

Uma das mais importantes manifestações das dificuldades de acesso à terra é o intenso processo de formação de favelas e loteamentos irregulares no país. Segundo Bonduki (2008) enquanto a população brasileira cresceu, na última década, a 1,98% ao ano, a população moradora de favelas cresceu a mais de 7%. No fim do século XX o Brasil tinha 3.905 favelas identificadas pelo Censo. Houve um aumento de 22,5% desde o Censo de 1991, o qual apresentava 3.124.

Um estudo do Programa das Nações Unidas para os Assentamentos Humanos (UN-HABITAT, 2010) aponta que mais de 800 milhões de pessoas, cerca de 30% da população mundial, vive em favelas. E esse número provavelmente aumentará para 2 bilhões em 2030.

Nos últimos anos, as maiores cidades brasileiras, em especial as metrópoles, passaram a abrigar de 20% a 50% de sua população em favelas.

"Em 1970, apenas 1% da população da cidade de São Paulo vivia em favelas. Em 2000, essa população saltou para nada menos que 20%. A população favelada da cidade de São Paulo soma 2.081.173 pessoas de um total de 10.405.867. Em outras capitais nacionais, o quadro também é dramático: são 20% de favelados morando em Belo Horizonte (LabHab, 1999); 20% da população do Rio de Janeiro se encontram em favelas (LabHab, 1999); 33% de favelados moram em Salvador (Souza, 1990); há 28% da população de Fortaleza (LabHab, 1999) morando em habitações subnormais do tipo favela; 13% da população de Goiânia moram em favelas (Bueno, 2001) e nada menos que 50% vivem na cidade de Belém (I Encontro Democracia, Igualdade e Qualidade de Vida. O Desafio para as Cidades no Século XXI, 2001) e 40% na cidade do Recife (IBGE)" (BONDUKI 2008, p. 89).

Como se observa a partir da breve análise realizada até aqui, a questão habitacional é um tema complexo, que não pode ser olhado apenas sob a ótica da construção de novas casas. Ela requer, minimamente, uma ação articulada com as políticas urbana, fundiária e de saneamento, que tradicionalmente estão atreladas às funções do poder público. E é partindo dessa constatação que buscaremos compreender, no item a seguir, como a política habitacional brasileira se estruturou e buscou abordar essas questões historicamente.

1.2 Um breve histórico da política habitacional brasileira

Segundo Bonduki (2008), foi em 1964, com a criação do Banco Nacional de Habitação – BNH, e do sistema por ele centralizado, que o país teve, pela primeira vez em sua história, uma real Política Nacional de Habitação¹⁰. É nesse período que se estrutura o Sistema Financeiro da Habitação (SFH), utilizando expressivos recursos gerados pelo recém-criado Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), o qual era alimentado pela poupança compulsória dos trabalhadores assalariados brasileiros. A esse montante também se somavam os recursos da poupança voluntária, compondo, assim, o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE).

¹⁰ "O Banco Nacional de Habitação, criado após o golpe em 1964, foi uma resposta do governo militar à forte crise de moradia presente num país que se urbanizava aceleradamente, buscando, por um lado, angariar apoio entre as massas populares urbanas, segmento que era uma das principais bases de sustentação do populismo afastado do poder e, por outro, criar uma política permanente de financiamento capaz de estruturar em moldes capitalistas o setor da construção civil habitacional, objetivo que acabou por prevalecer" (BOUNDUKI, 2008, p. 72).

Shimbo (2010, p.64) mostra que uma das principais características da política habitacional operacionalizada pelo BNH era a segmentação do mercado segundo os níveis de renda familiar, “cada qual sob a responsabilidade de um agente promotor específico e regulado por legislação própria.”

"A chamada “faixa de mercado”, destinada às camadas da população que poderiam se constituir em “sujeitos de crédito bancário” (que ganhavam, portanto, acima de seis salários mínimos), estava inteiramente a cargo da atuação privada, sem participação direta das agências estatais, e era financiada pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) – como destaca Arretche (1990). Para as faixas de renda inferiores a essa, a promoção era essencialmente pública, centralizada no BNH e nas Companhias Habitacionais (COHABs), financiada com recursos do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço). Nessa fatia de mercado, o setor privado entrava apenas na produção das unidades habitacionais, ou seja, a construção em si, e todas as demais fases, notadamente, a promoção imobiliária, eram centralizadas nas agências estatais" (SHIMBO, 2010, p.64).

Se por um lado é inegável o avanço que esse sistema trouxe ao cenário habitacional brasileiro, por outro, as famílias com faixas de renda mais baixa foram amplamente preteridas. Segundo Royer (2009), o BNH financiou, em seus 22 anos de existência, a produção de 4,46 milhões de unidades habitacionais, o que corresponde a 25% do total de novas unidades construídas no país. Desse total, apenas 33,6% foram destinadas para faixas de renda de um a três salários mínimos, denominada mercado popular, conforme se observa na tabela abaixo. Os demais 75% das unidades habitacionais construídas no Brasil, no período, cerca de 11,05 milhões, ou foram construídas via autofinanciamento ou autoconstrução.

Quadro 1 – Número de financiamentos concedidos pelo BNH entre 1964 e 1986, por segmento de renda

Mercado Popular	Programas Tradicionais - COHABs	1.235.409	27,7%
	Programas Alternativos (1)	264.397	5,9%
	Total	1.499.806	33,6%
Mercado Econômico	Cooperativas	488.659	10,9%
	Outros Programas (2)	299.471	6,7%
	Total	788.130	17,6%
Mercado Médio	SBPE	1.898.975	42,5%
	Outros Programas (3)	280.418	6,3%
	Total	2.179.393	48,8%
Total SFH		4.467.329	100%

Fonte: ROYER, 2009, p. 65

Bonduki (2008, p. 73) afirma que “não seria razoável exigir que o Sistema Financeiro da Habitação pudesse financiar a construção de unidades prontas na dimensão necessária”. No entanto, acrescenta que:

"[...] uma análise crítica mostra que um dos grandes equívocos foi voltar todos os recursos para a produção da casa própria, construída pelo sistema formal da construção civil, sem ter estruturado qualquer ação significativa para apoiar, do ponto de vista técnico, financeiro, urbano e administrativo, a produção de moradia ou urbanização por processos alternativos, que incorporasse o esforço próprio e a capacidade organizativa das comunidades. Em consequência, ocorreu um intenso processo de urbanização informal e selvagem, onde a grande maioria da população, sem qualquer apoio governamental, não teve alternativa senão auto-empresender, em etapas, a casa própria em assentamentos urbanos precários, como loteamentos clandestinos e irregulares, vilas, favelas, alagados etc., em geral distantes das áreas urbanizadas e mal servidos de infraestrutura e equipamentos sociais" (BONDUKI 2008, p. 73).

Grande parte da população que não tinha renda para acessar as modalidades de financiamento bancário oferecidas pelo BNH era excluída da política habitacional. Não havia, nesta época, instrumentos de subsídio governamental para este segmento, o que contribuiu em grande escala para o aumento da sua exclusão.

"A análise do SFH e do BNH fornece um exemplo muito adequado da modernização excludente [...] essa política foi fundamental para a estruturação de um mercado imobiliário de corte capitalista. [...] Combinando investimento público com ação reguladora, o Estado garante a estruturação de um mercado imobiliário capitalista para uma parcela restrita da população, ao passo que para a maioria restam as opções das favelas, dos cortiços ou do loteamento ilegal, na periferia sem urbanização, de todas as metrópoles" (MARICATO, 2001, p. 46)

O BNH e, mais amplamente, o caráter financeiro do SFH se tornaram alvo de muitas críticas. A pressão maior vinha especialmente por parte dos movimentos de moradia, reunindo as pessoas que não conseguiam ter acesso a um financiamento da casa própria; e dos movimentos dos mutuários, envolvendo a baixa renda e a classe média incapacitada de pagar as prestações de suas casas. Apesar de haver uma expectativa muito grande de reestruturação da política habitacional do país no contexto da redemocratização, esta não aconteceu conforme o esperado. O BNH foi extinto em 1986, e a gestão da temática habitacional, assim como ocorreu com demais questões de natureza social no momento da Constituinte e da reforma do Estado, foi descentralizada para os Estados e os municípios. Bonduki (2008, p. 75) afirma que "na redemocratização, ao invés de uma transformação, ocorreu um esvaziamento, e pode-se dizer que deixou propriamente de existir uma política nacional de habitação".

Nesse contexto, a Caixa Econômica Federal (CEF) incorporou as atividades do BNH, evidenciando a ausência de uma proposta clara para o setor habitacional (SHIMBO, 2010). Segundo a autora, a inserção de uma agência financeira, com os paradigmas tradicionais de um banco comercial, como protagonista da política habitacional brasileira dificultou ainda mais a implementação dos programas habitacionais destinados aos setores de menor renda.

Nesse mesmo contexto, a regulamentação do crédito habitacional passou para o Conselho Monetário Nacional, “tornando-se, de modo definitivo, um instrumento de política monetária, o que levou a um controle mais rígido do crédito, dificultando e limitando a produção habitacional.” (BONDUKI 2008, p. 75).

Com o fim do BNH, e de uma estratégia no âmbito do Governo Federal para lidar com a temática da habitação, Estados e municípios se viram impelidos a desenvolver suas próprias alternativas, utilizando principalmente seus recursos orçamentários. Bonduki (2008) oferece um panorama interessante desse período, mostrando experiências que posteriormente viriam a ser incorporadas na atual política habitacional:

"Depois do período de centralização e homogenização da forma de intervenção na habitação social, ocorre, nas esferas municipal e estadual, uma fase de atomização de experiências, com grande heterogeneidade, marcada pela diversidade de iniciativas, mas pouco articulada em decorrência da ausência de uma política nacional. Nesta fase, surgem, ao lado de intervenções tradicionais, programas que adotam pressupostos inovadores como desenvolvimento sustentável, diversidade de tipologias, estímulo a processos participativos e autogestionários, parceria com a sociedade organizada, reconhecimento da cidade real, projetos integrados e a articulação com a política urbana. Esta postura diferenciava-se claramente do modelo que orientou a ação do BNH e com estes pressupostos emergem programas alternativos, como urbanização de favelas e assentamentos precários, construção de moradias novas por mutirão e autogestão, apoio à autoconstrução e intervenções em cortiços e em habitações nas áreas centrais" (BONDUKI 2008, p. 77).

Após vários anos de paralisação, somente no governo Fernando Henrique Cardoso (FHC) é que se retomaram, em 1995, os financiamentos federais para a habitação, com base nos recursos do FGTS. Neste período ocorreram alterações significativas na concepção da política habitacional brasileira. A principal delas, segundo Arretche (2002 *apud* SHIMBO, 2010) foi a alteração do seu “paradigma”, ao se introduzir, claramente, princípios de mercado na provisão de habitação. “Além de procurar ampliar a participação do setor privado, o novo ‘paradigma’ previa a descentralização da alocação dos recursos federais e a introdução de uma política de crédito para o mutuário final” (SHIMBO, 2010, p.66).

Nesse contexto foi criado o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), em 1997, com a proposta de superar os impasses que imobilizaram anteriormente o SFH. Segundo Fix (2007 *apud* SHIMBO, 2010, p.68), o SFI contemplou “novos mecanismos que podem, em tese, aproximar o mercado imobiliário do modo de funcionamento do mercado de capitais”.

No entanto, a adoção dos novos programas federais e a inserção mais ativa do mercado no universo da produção habitacional não contribuíram efetivamente com a redução do problema da habitação no país, concentrado na baixa renda. Novamente, seguindo o padrão das políticas habitacionais brasileiras, o público de baixa renda não foi o maior beneficiado desse mecanismo de financiamento habitacional. Segundo Bonduki (2008, p.80) “entre 1995 e 2003, 78,84% do total dos recursos foi destinado a famílias com renda superior a 5 salários mínimos, sendo que apenas 8,47% dos recursos foram destinados para a baixíssima renda (até 3 salários mínimos)”, onde se concentravam, na época, 83,2% do déficit do quantitativo.

Ao longo da preparação de sua candidatura à Presidência da República, voltada às eleições do ano de 2002, Luiz Inácio Lula da Silva coordenou junto a movimentos sociais, gestores públicos, setor privado, e acadêmicos, a elaboração do Projeto Moradia, capítulo da política habitacional de sua proposta de governo. A estratégia geral do projeto, de acordo com Bonduki (2008, p.93), 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, que articularia todos os órgãos públicos voltados para habitação”, oferecendo, dessa maneira, melhores soluções às questões de déficit e inadequação de moradias, enfrentadas prioritariamente pela população de baixa renda.

Assim que assumiu a presidência, em 2003, Lula criou o Ministério das Cidades, o qual se propôs a romper a tradição federal de uma abordagem segmentada da questão urbana, buscando integrar, sob uma única coordenação, as áreas de habitação, saneamento, transportes urbanos e planejamento territorial. Desde a extinção do BNH, o país não possuía um órgão federal voltado especificamente à questão habitacional *latu sensu*.

Apesar do avanço que representou a criação do ministério, o governo Lula não conseguiu reestruturar completamente a lógica de regulação do sistema financeiro habitacional, conforme proposta do Projeto Moradia. Em tese, o Ministério das Cidades era o responsável pela gestão da política habitacional, mas, na prática, a Caixa Econômica Federal, uma instituição subordinada ao Ministério da Fazenda, é quem continua decidindo sobre a aprovação dos pedidos de financiamentos e acompanhamento dos empreendimentos (BONDUKI, 2008). A política habitacional, dessa forma, continuou subordinada aos critérios

financeiros, os quais, segundo Bonduki (2008), não se pautam por mecanismos de inserção de populações de baixa renda.

Por outro lado, um dos principais avanços angariados pelo primeiro governo de Lula foi a construção de uma instância de participação e controle social da política urbana: o Conselho Nacional das Cidades. Este foi estruturado a partir de uma série de conferências municipais e estaduais, que apontaram 2510 delegados de todo o país, congregando os distintos setores da sociedade, para traçar as linhas gerais e as diretrizes da política nacional de desenvolvimento urbano.

Foi no âmbito deste Conselho que se criou a nova Política Nacional de Habitação e, em especial, o Sistema Nacional de Habitação (SNH). Buscando dar ênfase e distinguir as distintas demandas habitacionais do país, o governo Lula criou dois subsistemas específicos dentro do SNH – o de habitação de interesse social e o de mercado. Segundo Maricato (2005), a proposta dessa divisão:

“é relativamente simples e óbvia, apesar de original: ampliar o mercado privado (restrito ao segmento de luxo) para que este atenda a classe média, e concentrar os recursos financeiros que estão sob gestão federal nas faixas de renda situadas abaixo dos 5 salários mínimos [...] onde se concentra 92% do déficit habitacional e a grande maioria da população brasileira (MARICATO, 2005, p.1) .”

A autora comenta que, apesar de esperar quase treze anos para ser aprovado no Congresso Nacional, o Subsistema de Habitação de Interesse Social foi o primeiro projeto de lei de iniciativa popular a conseguir essa façanha.

Dada a nova estrutura, foram criados distintos mecanismos financeiros para viabilizar sua operação. Do ponto de vista do Subsistema de Habitação de Mercado, o governo aprovou no congresso uma série de medidas visando a dar segurança jurídica e econômica às operações de mercado, o que permitiu ampliar a aplicação de recursos do SBPE e do Sistema Financeiro Imobiliário - SFI em empreendimentos habitacionais. A proposta era criar os moldes para que o FGTS pudesse ser direcionado prioritariamente para a faixa de interesse social. Do ponto de vista do Subsistema de Habitação de Interesse Social, o governo federal ampliou largamente os recursos disponíveis para o financiamento habitacional voltado a esse segmento da

população¹¹, incluindo, nesse contexto a criação do Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS).

Rolnik e Nakano (2009) mostram, no entanto, que apesar dos esforços institucionais do Governo Federal em fazer a habitação de interesse social se inserir de fato na dinâmica imobiliária, em 2007, dos 500 mil contratos de financiamento imobiliário (incluindo recursos do SBPE e FGTS) celebrados, apenas 10% se destinaram a construções novas produzidas no mercado formal para famílias até três salários mínimos.

O Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), lançado em 2007, já apontava a questão habitacional como um dos seus temas prioritários, prevendo investimentos no setor na ordem de 106,3 bilhões de reais ao longo do período 2007/2010. No entanto, por conta da lentidão na execução de suas ações, o Governo Federal criou um pacote específico para a habitação, o Programa Habitacional Minha Casa Minha Vida (MCMV), lançado em 2009.

1.3 O Programa Minha Casa Minha Vida

Elaborado não pelo Ministério das Cidades, mas sim pela Casa Civil, em parceria com o Ministério da Fazenda e com o empresariado da construção civil, o Programa Minha Casa Minha Vida – MCMV, instituído em 2009, se propôs a viabilizar a construção de 1 milhão de moradias no período de dois anos (2009-2011). Com um investimento de 34 bilhões de reais¹², o Governo Federal buscou estimular o mercado imobiliário, criando assim uma medida para combater e amenizar os efeitos da crise econômica internacional agravada em 2008.

Buscando ser uma junção de política social e econômica de grande escala, o MCMV impactou em grande medida o cenário da produção habitacional no Brasil. Com foco na baixa renda, visava direcionar o mercado imobiliário para a operação junto ao segmento C e D do

¹¹ Em 2005 o Governo Federal dispõe de mais de R\$10 bi, o maior orçamento desde os anos 80, para financiamento habitacional (MARICATO, 2005).

¹² Arantes e Fix (2009, p.1) afirmam que “o volume de subsídios que mobiliza 34 bilhões de reais (o equivalente a três anos de Bolsa-Família) para atender a população de 0 a 10 salários mínimos de rendimento familiar é, de fato, inédito na história do país – nem mesmo o antigo BNH dirigiu tantos recursos à baixa renda em uma única operação”.

mercado habitacional, através da oferta de incentivos e recursos via fundos públicos e semipúblicos (paraestatais).

Conforme apresentado pela CEF (CAIXA ECONÔMICA FEDERAL), o MCMV apresentava quatro modalidades de financiamento:

- i) Habitação para famílias com renda de até três salários mínimos: contemplando a aquisição de empreendimentos na planta, pelo fundo especialmente criado pelo pacote;
- ii) Habitação para famílias com renda acima de três e até dez salários mínimos: financiamento às empresas do mercado imobiliário para produção de habitação popular, priorizando a faixa acima de três e até seis salários mínimos;
- iii) Operações coletivas urbanas e rurais em parceria com associações e cooperativas sem fins lucrativos (cooperativas, associações etc.): para o caso urbano, refere-se ao financiamento às famílias de baixa renda (até três salários mínimos), organizadas de forma associativa por entidades; no caso rural, financiamento às famílias de agricultores (com renda bruta anual familiar de até R\$ 7.000,00.), organizadas de forma associativa por entidades sem fins lucrativos;
- iv) Crédito corporativo para infraestrutura: linha de crédito para financiamento de infraestrutura, interna e/ou externa aos empreendimentos habitacionais, com recursos do Tesouro Nacional, para a produção de habitação financiada pela CEF.

Para a faixa até três salários mínimos, foi prevista a construção de 400 mil unidades ao longo da execução do programa, com um aporte de recursos da União de 16 bilhões de reais, de um total de 34 bilhões. É nesse segmento que se concentraram os subsídios oferecidos pelo Governo Federal, que variaram de 60% a 90% do valor do imóvel (com valores entre 41 e 52 mil reais por unidade, dependendo do tipo de município). A prestação do imóvel a ser paga pelo comprador se restringia a 10% da sua renda, durante 10 anos, sendo o valor mínimo da prestação, R\$ 50,00/mês. Em caso de inadimplência, não haveria risco de despejo por parte do comprador. A única penalidade existente seria o fato de não receber o título da moradia enquanto não quitasse as prestações.

Para o segmento de “até dez salários mínimos” foi prevista a construção de 600 mil unidades, sendo 400 mil para a faixa de três a seis salários mínimos, e 200 mil para a faixa de seis a dez salários mínimos. Nesse segmento, os financiamentos eram convencionais, mas especialmente para a faixa de três a seis salários mínimos havia também subsídios parciais que variavam entre R\$ 2 mil e R\$ 23 mil, dependendo da faixa de renda e da localização do imóvel. Nessa faixa, podia-se ter comprometimento de até 20% da renda para pagamento da prestação, e o valor máximo do imóvel a ser financiado era de R\$ 80 mil a R\$ 130 mil, dependendo de sua localização. Os compradores inseridos nesta faixa salarial podiam contar com o Fundo Garantidor, outra novidade do MCMV, que dava cobertura em caso de perda de capacidade de pagamento. Segundo Arantes e Fix (2009, p.2), o fundo servia como uma espécie de “colchão público no caso de inadimplência dos nossos mutuários *subprime*”.

Os quadros apresentados a seguir comparam as condições gerais previstas para cada segmento, de acordo com o manual informativo sobre o programa disponibilizado pela CEF.

Quadro 2 – Detalhamento do MCMV para faixas de renda de 0 a 3 e de 3 até 10 salários mínimos

	Características			Condições para compra do imóvel	
	Objetivos	Abrangência	Como funciona	Análise	Condições
Habitação para famílias com renda de até 3 salários mínimos	Aquisição de empreendimentos na planta, para famílias com renda bruta de até 3 salários mínimos, pelo fundo do programa habitacional.	Capitais e respectivas regiões metropolitanas, municípios com mais de 100 mil habitantes, podendo contemplar em condições especiais municípios entre 50 e 100 mil habitantes, de acordo com o seu déficit habitacional.	<p>União aloca recursos por área do território nacional e solicita apresentação de projetos.</p> <p>Estados e municípios realizam cadastramento da demanda e, após triagem, indicam famílias para seleção, utilizando as informações do cadastro único.</p> <p>Construtoras apresentam projetos às superintendências regionais da CAIXA, podendo fazê-los em parceria com estados, municípios, cooperativas, movimentos sociais ou independentemente.</p> <p>Após análise simplificada, a CAIXA contrata a operação, acompanha a execução da obra pela construtora, libera recursos conforme cronograma e, concluído o empreendimento, realiza a sua comercialização.</p>	<p>Enquadramento por renda familiar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Documentos pessoais. - Comprovação de renda (formal ou informal) somente para enquadramento no programa. - Verificação do CADÚNICO – Cadastro Único. - Verificação do CADMUT - Cadastro Nacional de Mutuário. <p>Não há análise de risco de crédito.</p>	<p>Não ter sido beneficiado anteriormente em programas de habitação social do governo.</p> <p>Não possuir casa própria ou financiamento em qualquer UF.</p> <p>Estar enquadrado na faixa de renda familiar do programa.</p> <p>Pagamento de 10% da renda durante 10 anos, com prestação mínima de R\$ 50,00, corrigida pela TR e registro do imóvel em nome da mulher.</p> <p>Sem entrada e sem pagamento durante a obra.</p> <p>Sem cobrança de seguro por Morte e Invalidez Permanente – MIP e Danos Físicos do Imóvel – DFI.</p>
Habitação para famílias com renda entre 3 e 10 salários mínimos	Financiamento às empresas do mercado imobiliário para produção de habitação popular visando ao atendimento de famílias com renda acima de 3 e até 10 salários mínimos, priorizando a faixa acima de 3 e até 6 salários mínimos.	Capitais e respectivas regiões metropolitanas, municípios com mais de 100 mil habitantes, podendo contemplar em condições especiais, municípios entre 50 e 100 mil habitantes, de acordo com o seu déficit habitacional.	<p>União e FGTS alocam recursos por área do território nacional, sujeitos a revisão periódica.</p> <p>Construtoras apresentam projetos de empreendimentos às superintendências regionais da CAIXA</p> <p>A CAIXA realiza pré-análise e autoriza o lançamento e comercialização.</p> <p>Após conclusão da análise e comprovação da comercialização mínima exigida, é assinado o Contrato de Financiamento à Produção.</p> <p>Durante a obra a CAIXA financia o mutuário pessoa física e o montante é abatido da dívida da construtora.</p> <p>Os recursos são liberados conforme cronograma, após vistorias realizadas pela CAIXA. Concluído o empreendimento, a construtora entrega as unidades aos mutuários</p>	<p>Documentos pessoais.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ficha cadastro habitacional. - Comprovação de renda (formal ou informal): <p>IRPF; Análise cadastral (SERASA/BACEN/SPC/CADIN); CADMUT; Cadastro Nacional de Mutuário.</p> <p>Análise de risco / capacidade de pagamento (realizada na agência, na entrega dos documentos).</p>	<p>Não ser detentor de financiamento ativo nas condições do Sistema Financeiro da Habitação – SFH, em qualquer parte do país.</p> <p>Não ter recebido a partir de 1º de maio de 2005, desconto concedido pelo FGTS na concessão de financiamento habitacional.</p> <p>Não ser proprietário, cessionário ou promitente comprador de outro imóvel residencial urbano ou rural, situado no atual local de domicílio, nem onde pretende fixá-lo.</p> <p>Não ser titular de direito de aquisição de imóvel residencial urbano ou rural, situado no atual local de domicílio, nem onde pretende fixá-lo.</p> <p>Tabela PRICE ou SAC.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prazo para pagamento: até 30 anos. - Financiamento: até 100%. - Entrada opcional. - Pagamento mínimo durante a obra, em função da renda. - Cobrança de seguro com valor reduzido. - Fundo Garantidor – cobertura em caso de perda de capacidade de pagamento, proporcional à renda familiar. - Subsídio para famílias com renda de até 6 salários mínimos. - Valor de avaliação limitado ao teto do FGTS para a região.

Fonte: Autor, com base em CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

Nota-se que, se por um lado o MCMV inovou ao trazer, pela primeira vez na história da política habitacional brasileira, um claro foco na baixa renda, por outro ainda deixou a desejar na real aderência ao déficit habitacional do país. A primeira fase do programa, apesar de ter conquistando bons indicadores quantitativos do ponto de vista da produção de moradias para a faixa de três a dez salários mínimos, não priorizou o segmento onde está concentrada a maior porcentagem do déficit, a faixa de zero a três salários mínimos. O gráfico abaixo detalha essa questão:

Gráfico 3 – Déficit acumulado e as metas do MCMV, por faixa de renda

Fonte: ARANTES e FIX, 2009, p. 5

Apesar do déficit habitacional urbano de famílias entre três e dez salários mínimos representar apenas 15,2% do total, este tinha como previsão receber 60% das unidades previstas¹ e 53% do subsídio público. Como pode ser visto no gráfico a seguir, também elaborado por Arantes e Fix (2009, p.5), essa faixa poderia ser atendida em 70% do seu déficit, “satisfazendo o mercado imobiliário, que a considera mais lucrativa”.

¹ A segunda fase do programa (MCMV2), divulgada em junho de 2011, amplia a meta de construção para dois milhões de moradias até 2014. Destina 60% das moradias previstas para a faixa salarial de 0 a 3 SM, e expande o montante total de recursos alocados. Estes passam de R\$ 71,7 bilhões na primeira fase do programa para R\$125 bilhões. A segunda fase do MCMV não foi contemplada neste estudo por ser algo muito recente, o que restringiria a análise.

Arantes e Fix (2009, p.5) afirmam que o perfil de atendimento previsto pelo programa já mostra o enorme poder do setor imobiliário, “pois favorece claramente uma faixa estreita da demanda que mais lhe interessa”, a faixa acima de três salários mínimos. Além destes, outros autores também são críticos ao processo de construção do MCMV. Eles argumentam que o programa se pautou mais pelos interesses das grandes empresas, do que pela real necessidade habitacional do país.

Gráfico 4 – Previsão habitacional em comparação ao déficit, por faixa de renda, no MCMV

Fonte: ARANTES e FIX, 2009, p. 5

Shimbo (2010, p.23) relembra que, desde os anos 1990, o país vem criando mecanismos jurídicos e institucionais que “prepararam o terreno para a ampliação e a consolidação da produção privada de moradias, inclusive para uma faixa de renda familiar que anteriormente não era atendida pelo mercado formal promovido por grandes empresas”. Para Arantes e Fix (2009, p.9), no entanto, esse pacote vai além e “entrega nas mãos da iniciativa privada o protagonismo da provisão habitacional. São as construtoras que decidem onde construir, o quê e como.”

A grande oferta de subsídios e disponibilidade de acesso a recursos públicos e privados, nos últimos anos, tem viabilizado as operações e estimulado um rápido crescimento da produção de moradias por grandes empresas, voltadas ao segmento econômico¹⁴. Em 2006, esse

¹⁴ Envolvendo imóveis residenciais com valores de até R\$ 200 mil, destinados às famílias com renda mensal entre três e dez salários mínimos.

segmento lançou aproximadamente 8.500 unidades habitacionais no país, ao passo que, em 2008, foram mais de 78 mil, representando um aumento de nove vezes em apenas dois anos (SHIMBO, 2010).

Shimbo (2010, p.82) também mostra que “nas brechas e nos limites máximos de financiamento”, o Subsistema de Habitação de Interesse Social – o qual congrega prioritariamente recursos do FGTS e os subsídios públicos - vem sendo largamente acessado pelo mercado imobiliário na produção de unidades residenciais para camadas populacionais com renda superior a três salários mínimos. Arantes e Fix (2009) ratificam essa percepção, afirmando que:

“97% do subsídio público disponibilizado pelo pacote habitacional, com recursos da União e do FGTS, são destinados à oferta e produção direta por construtoras privadas¹⁵, e apenas 3% a entidades sem fins lucrativos, cooperativas e movimentos sociais, para produção de habitação urbana e rural por autogestão” (ARANTES e FIX, 2009, p.2).

Por aquilo que apresenta o programa, os autores apontam que o Governo Federal está comparativamente subsidiando mais as próprias empresas do que diretamente a população em si.

No período de 2006-2007, vinte e seis empresas do setor da construção civil abriram seu capital com objetivos de captar recursos nacionais e internacionais para sua expansão. No primeiro semestre de 2009, pós-lançamento do MCMV, o setor da construção liderou (58% acima do segundo colocado) a alta na Bolsa de Valores de São Paulo. “E as empresas que mais se beneficiaram foram as voltadas ao mercado econômico (Tenda, MRV e Rodobens), que apenas nos dois meses após o anúncio do pacote tiveram ganhos especulativos de até 126% em suas ações” (ARANTES e FIX, 2009, p.15).

A Habitação de Interesse Social, especificamente a voltada à faixa de renda entre três e dez salários mínimos, definitivamente virou foco de atuação da iniciativa privada, inserindo-se, inclusive, no mercado de capitais. No entanto, o segmento de zero a três salários mínimos, no

¹⁵ Segundo Arantes e Fix (2009, p.3), “uma produção “por oferta” significa que a construtora define o terreno e o projeto, aprova junto aos órgãos competentes e vende integralmente o que produzir para a Caixa Econômica Federal, sem gastos de incorporação imobiliária e comercialização, sem risco de inadimplência dos compradores ou vacância das unidades.”

qual se encontra a imensa maioria do déficit habitacional do país, ao que parece, continuou sendo praticamente não atendido. Arantes e Fix (2009, p.6) afirmam que:

“a entrada na faixa inferior só ocorrerá de forma maciça se as empresas conseguirem torná-la igualmente lucrativa – por uma simples regra de mercado. Para tanto, estão fazendo pleitos junto ao governo para que amplie os valores da produção “por oferta”, até alcançar o ponto ótimo da viabilização do negócio, pois é disso que estamos falando.” (ARANTES e FIX, 2009, p.6).

A abordagem mercadológica que o MCMV estimula no contexto da habitação, apesar de interessante ao universo dos negócios, especialmente sob o ponto de vista da viabilização de um mercado ainda não explorado¹⁶, parece necessitar de ajustes quanto à aderência ao déficit e às demais questões relacionadas à temática do *habitat*, para além da habitação.

Há um consenso entre os especialistas do campo da habitação, de que a política habitacional deve transcender a construção de novas moradias. A integração com a questão fundiária, saneamento e mobilidade, dentre outras temáticas, é pré-requisito para uma ação habitacional que seja mais inclusiva. O MCMV, no entanto, não contempla os avanços conseguidos nos últimos anos em termos de mecanismos oficiais de planejamento e ordenamento fundiário, tais como o Estatuto da Cidade e os Planos Diretores dos municípios.

“Estes aparecem agora como entraves a serem derrubados pelo *laissez-faire* imobiliário que o pacote favorece. Assim, aplicar a legislação de reforma urbana e ‘impor condições públicas’ aos empresários privados parece algo desaconselhável no momento, pois a competição entre cidades irá estimular o contrário.” (ARANTES e FIX, 2009, p.10).

Mesmo quando tentam exigir o cumprimento de sua legislação local, muitas vezes os municípios são pressionados a flexibilizar rigor no cumprimento dessas leis, pois precisam obter resultados quantitativos para cumprir as metas do programa (ARANTES e FIX, 2009).

A lógica capitalista tradicional também faz com não sejam muito valorizados reflexões e práticas acerca de impactos sociais e ambientais inerentes ao processo de construção das moradias. Seja do ponto de vista da concepção dos projetos para cada tipo de região, ou das práticas de construção empregadas, as questões socioambientais parecem ser pouco relevantes à CEF e ao empresário padrão:

¹⁶ Referimo-nos à Habitação de Interesse Social.

"O amplo repertório nacional e internacional de soluções para a habitação social é sumariamente ignorado na formulação do pacote e nas moradias padrão apresentadas pela Caixa Econômica. As duas tipologias propostas pela Caixa foram divulgadas pela instituição como solução padrão para todo o território nacional, desconsiderando condições climáticas, culturais, geográficas diferenciadas do Brasil. Elas já estão pré-aprovadas (o que agiliza prazos e diminui o tempo de análise de projetos) e se tornaram referência para incorporadores imobiliários como parâmetro para os estudos de viabilidade e rentabilidade dos empreendimentos – evidentemente que os empresários não pretendem fazer nada melhor ou maior para a faixa de 0 a 3 salários, sob pena de reduzirem seus lucros, e até já estudam a supressão de paredes internas das unidades habitacionais" (ARANTES e FIX, 2009, p.8).

O setor da construção civil é muitas vezes apontado como um dos principais responsáveis pela emissão de Gases do Efeito Estufa no Brasil, assim como também é um dos setores produtivos historicamente marcados por episódios de condições de trabalho precárias. O MCMV aparentemente não faz exigência alguma nem em relação a princípios de construção sustentável e nem a condições de trabalho nos canteiros de obra. Também não há referência a ações que estimulem a ocupação de imóveis vagos, que, conforme visto acima, existem em maior quantidade do que o déficit habitacional.

Por fim, e talvez o mais importante, o MCMV parece não estimular a entrada de empresas com a proposta de atendimento à demanda da faixa da população que mais precisa. Talvez por operar com a lógica-padrão da maximização de lucro, as empresas não se sentem atraídas, ou mesmo não conseguem tornar rentável, dada a sua estrutura de operação, o mercado habitacional para o segmento de zero a três salários mínimos.

As soluções usualmente propostas pelo empresariado, como citado por Arantes e Fix (2009), tendem a ser pautadas pelo pleito, junto ao Governo Federal, de novos subsídios para viabilizar esse mercado, adequando-o aos padrões de operação do setor privado tradicional. Outra opção, no entanto, seria repensar a estratégia de negócios dessas organizações. Os movimentos sociais de moradia, que conheceremos melhor a seguir, oferecem algumas alternativas para viabilizar esse mercado.

1.4 Os movimentos sociais de moradia e a autogestão

A partir da década de 1970, o Brasil registrou o florescimento de um grande número de movimentos sociais. Estes se dividiam entre movimentos de classe, como os sindicais; movimentos com caráter de classe, mas originários de camadas populares, como o de luta por moradia, saúde e educação; e os movimentos com problemáticas específicas, sem caráter de

classe, como o movimento feminista, ecológico, dos negros, homossexuais, entre outros (GOHN, 1991). As lutas, por assim dizer, eram isoladas, e tinham o regime militar, tradicionalmente, como opositor principal. A proposta desses movimentos sociais, a princípio, era pautada por uma caráter emancipatório do poder político. Trabalhavam com uma perspectiva de " "democracia de base" ou "direta", de "autonomia" em relação ao Estado e de "independência" em relação aos partidos políticos" (DOIMO, 1997, p. 48).

Os anos 1980 viram uma forte politização e organização da sociedade civil. No contexto da constituinte de 1988, as mobilizações de massa começaram a se canalizar para o plano legal-institucional, e os movimentos sociais organizados começaram a inserir em sua pauta a discussão e a elaboração de projetos de lei que garantissem seus direitos (GOHN, 1991).

A política habitacional brasileira, que nos tempos do BNH tinha um caráter bipartite (Estado-mercado), a partir da redemocratização, abriu a possibilidade de entrada de um terceiro elemento: a sociedade civil organizada. A inserção dos movimentos populares nos ambientes de elaboração das políticas públicas fez com que esses se apropriassem de novos conceitos sobre a cidade, sobre a gestão participativa, e também sobre demais mecanismos que poderiam contribuir com sua organização e objetivos de acesso à moradia.

Em meio à grande crise habitacional que afetava os principais centros urbanos do país nos anos 1980, a população, com um horizonte cada vez menor de acesso à casa própria, passa a enxergar no mecanismo das ocupações um ótimo instrumento de mobilização pública para a reivindicação de seus direitos constitucionais.

“Coordenadas por lideranças e apoiadas por profissionais progressistas, as ocupações coletivas serviram para publicizar os problemas da habitação e do restrito acesso à terra, colocando em questão o direito de propriedade” (BONDUKI *apud* MOREIRA, 2009, p.45).

E as ocupações funcionaram como importante instrumento de negociação com os governos municipal e estadual para o movimento avançar com suas reivindicações: a desapropriação da terra e o acesso a financiamento público para a construção de habitações por meio de mutirão (MOREIRA, 2009, p.45).

Como já mencionado anteriormente, com o fim do BNH, a política e o financiamento habitacional no Brasil ficaram a cargo prioritariamente dos municípios. Com a escassez de

recursos, muitas políticas públicas municipais começaram a se basear no mutirão como solução barata para ampliar a produção habitacional e aliviar a pressão por moradia. Experiências piloto começaram a aparecer em diversas regiões do país, inclusive testando a possibilidade de se ter o controle do projeto, incluindo mão-de-obra, gestão de recursos financeiros e demais decisões de aspecto físico da obra, gerenciado pelas famílias atendidas, contando com o suporte técnico de profissionais externos. Esse contexto possibilitou o surgimento e a expansão de muitos dos movimentos de moradia hoje existentes.

As experiências de autogestão¹⁷ no setor habitacional tiveram uma grande visibilidade na gestão municipal de Luiza Erundina, prefeita da cidade de São Paulo entre os anos de 1989 e 1993. No entanto, naturalmente foram alvo de uma série de críticas:

“as críticas apontadas no período se relacionavam com “... o receio de perder o poder no âmbito do governo”, em relação “... a questão do sobretrabalho, ou se dirigiam ao fato que o Estado estava abrindo mão de suas responsabilidades” e ainda àquelas que “consideravam as práticas de autogestão como sistemas arcaicos, atrasados e inadequados para enfrentar o problema da habitação” (BONDUKI *apud* MOREIRA, 2009, p.53).

A questão dos mutirões, continua sendo alvo de críticas por parte de diversos setores da sociedade. Francisco de Oliveira, professor do Departamento de Sociologia da USP, em conferência realizada em 2004, na Faculdade de Arquitetura e Urbanismo (FAU-USP), estimulou um rico debate acerca do papel dos mutirões no contexto das estratégias de habitação para o Brasil, sistematizado no artigo “O vício da virtude”. Nessa ocasião, o professor argumentou que o mutirão, apesar de ser uma “vitrine da virtude”, é um processo equivocado quando pensado como solução genérica para a questão habitacional. Em última instância, torna-se mais um processo de estímulo à acumulação capitalista e não-inserção da população excluída. (OLIVEIRA, 2006)

O autor também argumenta que o mutirão exige, para seu funcionamento, um altíssimo grau de coerção, criada através de uma ilusão necessária, baseada nas identidades criadas a partir do princípio de comunidade:

¹⁷ O conceito de autogestão apropriado como meio de organização produtiva e social esteve presente no início do século XIX com as formulações dos socialistas utópicos Robert Owen (Inglaterra) e Charles Fourier (França), quando propuseram outros modelos de produção alternativos ao modelo capitalista de então (SINGER, 2002). Ao longo da história, a autogestão foi apropriada por diversos movimentos, políticos, sociais e econômicos de diversos países, em contextos de lutas sociais diversas (MOREIRA, 2009, p.28).

“Esse tipo de viração que a população vive não plasma nenhuma experiência, no sentido thompsoniano. Plasma apenas a experiência da carência. Então vem a violência como recurso para fundar a comunidade (...). Cria-se uma comunidade ilusória que não existe posteriormente à finalização do mutirão, o que é um processo oposto ao de formação de cidadania: “O método da ilusão necessária para forjar uma identidade que não é real, que não subsiste senão pelo lado das carências” (OLIVEIRA, 2006, p. 73).

Segundo Santos (2010), há um ideário construído sobre o processo de mutirão, que afirma a contribuição destes com a precarização ainda maior das famílias envolvidas. Considerando que essa população já passa por condições degradantes de trabalho e de sobrevivência na cidade, o serviço braçal e o rigor dos horários do mutirão de fato acentuariam essa condição. O autor, no entanto, ressalta que o processo de mutirão possui muitos aspectos positivos que deveriam ser problematizados na análise. A perspectiva de empoderamento da população e sua qualificação e aprendizado, por exemplo, seriam dimensões importantes e pouco trabalhadas em outras formas de produção habitacional. O produto final almejado dos mutirões, para além da produção da mercadoria moradia, é o estabelecimento de laços de sociabilidade, processos de aprendizagem coletiva e fraternidade, que são de grande relevância para a construção e apropriação da cidade.

Se inicialmente o modelo desses mutirões tinha como um aspecto central a participação da mão-de-obra dos envolvidos no trabalho da construção civil, atualmente, os movimentos tendem a trabalhar a perspectiva da autogestão mais focada nos aspectos de administração do empreendimento. Segundo Santos (2010), esse direcionamento parte da constatação da existência de lacunas no processo de obra relacionadas ao trabalho social com as famílias, lacunas estas como o aumento da precarização das condições de vida, citadas anteriormente.

Como mostra Moreira (2009), ao longo dos anos 1980 e 1990, aconteceram muitas experiências de autogestão nos municípios brasileiros. Com o processo de descentralização do Estado, vivenciada no Brasil a partir dos anos 1990, os movimentos sociais começaram a se reorientar, passando a desempenhar, em alguns casos, um papel de “parceiro executor” na execução de políticas sociais. Essa nova conjuntura fez com que as diferenças de posicionamento e proposta de valor existentes na sociedade civil organizada ficassem mais nítidas, diluindo a aparente unidade que havia nos anos 1970 e 1980. Os processos de autogestão, vinculados ao poder público, foram questionados dentro do próprio movimento de moradia, como mostra Moreira:

"As entidades nacionais apresentavam divergências relacionadas às concepções da construção de movimento social, estratégias de enfrentamento da questão habitacional e da própria forma de sua organização, e especialmente entre a UNMP e o MNLM estava colada a discordância em relação à proposta da autogestão. Esta era defendida pela União Nacional, mas "... era encarada como uma proposta meio conivente, meio pelega..." (Evaniza Rodrigues, 27.02.2008) pelo Movimento Nacional, que argumentava que para viabilizá-la criava-se uma relação de dependência com as prefeituras" (MOREIRA, 2009, p.81).

Para Sader *apud* Santos (2010), com o processo de democratização, a ação dos movimentos se polarizou para o campo mais restrito da política, trazendo duas faces: uma definida pela constituição de um espaço público além do sistema de representação política, e outra, considerando os limites políticos presentes na época, de derrota pela política posteriormente instituída.

Em certa medida, a proposta emancipatória e de autonomia perante ao Estado, tida como bandeira dos movimentos sociais dos anos 1970, perde espaço para a nova prática de institucionalização de suas atividades, e participação direta nas esferas do poder público, ocorrida especialmente após a Constituição de 1988. Doimo (1997) afirma, no entanto, que apesar de essa reorientação de parte dos movimentos sociais terem

"frustrado o prognóstico libertador ou transformador de muitas análises, e ainda que logo tenham caído nas malhas da crítica demolidora, é inegável que deram origem a um expressivo campo ético-político, com importantes rebatimentos no processo político brasileiro" Doimo (1997, p.27).

De fato, sob certo ponto de vista, muitas conquistas foram conseguidas pelos movimentos de moradia ao longo desse período¹⁸, como a criação de linhas específicas de financiamento para as suas operações imobiliárias, bem como o nascimento de organizações de assistência técnica na área de arquitetura, voltadas ao apoio dos mesmos.

No âmbito das linhas de financiamento, foi no governo Lula que pela primeira vez os movimentos de moradia viram atendidas, ainda que parcialmente, suas demandas. Como citado em Moreira (2009),

"O Programa Crédito Solidário foi criado em abril de 2004 em decorrência da reivindicação das quatro entidades nacionais UNMP, MNLM, CONAM e CMP para formulação de um programa que priorizasse o atendimento habitacional às famílias com renda inferior a três salários mínimos e que estivesse apoiado nas bases do cooperativismo e associativismo com o propósito de fortalecer

¹⁸ Para maior detalhamento ver Anexo 6 – Linha do tempo: Política Habitacional, autogestão e movimento popular

as práticas autogestionárias e da organização popular" (FNRU¹⁹, 2004, *apud* MOREIRA, 2009, p.104).

De acordo com o site da UNMP (UNIÃO NACIONAL POR MORADIA POPULAR), atualmente os atuais mecanismos financeiros federais para este segmento são:

- *Minha Casa, Minha Vida – Entidades*

Objetiva tornar acessível a moradia para a população cuja renda familiar mensal bruta não ultrapasse R\$ 1.600,00, e que estejam organizadas em cooperativas habitacionais ou mistas, associações e demais entidades privadas sem fins lucrativos visando a produção e aquisição de novas habitações.

- *Programa de Produção Social de Moradia (FNHIS)*

Operada com recursos oriundos do Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social – FNHIS, esta frente tem como objetivo apoiar entidades privadas sem fins lucrativos, vinculadas ao setor habitacional, no desenvolvimento de ações integradas e articuladas que resultem em acesso à moradia digna, situada em localidades urbanas ou rurais, voltada a famílias de baixa renda, consideradas aquelas que recebam até R\$ 1.125,00 de rendimento mensal bruto. A Ação de Produção Social da Moradia é implementada por intermédio das seguintes modalidades: Produção ou Aquisição de Unidades Habitacionais; Produção ou Aquisição de Lotes Urbanizados; e Requalificação de Imóveis

- *Crédito Solidário*

O Programa Crédito Solidário tem como objetivo o financiamento habitacional a famílias de baixa renda organizadas em associações, cooperativas, sindicatos ou entidades da sociedade civil organizada.

¹⁹ Fórum Nacional de Reforma Urbana

- *Operações Coletivas - FGTS*

Programa de financiamento com recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço – FGTS com o objetivo de atender às necessidades habitacionais das famílias de baixa renda, com financiamento direto às pessoas físicas, organizadas de forma coletiva, em parceria com Entidade Organizadora.

Comparados à disponibilidade de recursos oferecidos para a iniciativa privada, os recursos que integram os programas acima mencionados somavam uma parcela muito pequena. Arantes e Fix (2009, p.19) apontam que no MCMV “os recursos disponibilizados para a política gerida por entidades sem fins lucrativos, isto é, pelas organizações populares, correspondem a apenas 3% do total do subsídio e é restrita à faixa de zero a três salários mínimos.

Apesar de contarem com um volume de recursos muito menor, e de financiar suas operações quase exclusivamente com os fundos públicos disponíveis, os movimentos de moradia estão viabilizando a construção para a faixa de zero a três salários mínimos. O preço do m² construído pelas empresas convencionais de construção civil

“[...] chega a ser 2 a 3 vezes superior ao custo do m² dos mutirões autogeridos dos movimentos populares de São Paulo” – que obtêm ganhos não apenas graças ao trabalho gratuito dos futuros moradores (o que representa ao fim entre 10 a 20% da redução no custo), mas sobretudo graças à gestão direta e sem lucro dos projetos e obras e à participação de assessorias técnicas, pequenas empreiteiras e cooperativas de trabalho” (ARANTES e FIX, 2009, p.7).

Consideradas muitas vezes como parte integrante do *modus operandi* dos movimentos de moradia, as organizações sociais de assistência técnica, citadas acima, também tiveram no período pós 1990 seu momento de expansão e institucionalização. Nascidas também com um forte viés ideológico, visando assessorar tecnicamente a produção habitacional reivindicada pelos movimentos sociais, estas organizações, oferecem apoio não apenas no âmbito dos projetos das edificações, mas também na gestão de todo o processo autogestionário.

Usualmente formadas por profissionais e universitários da área da arquitetura, dado seu forte vínculo com a causa, as assessorias técnicas muitas vezes realizavam, e ainda realizam, acordos e contratos de risco com os movimentos. Dessa maneira, atuam de forma voluntária em todo processo de estruturação inicial da ação de moradia pretendida, bem como no

processo de negociação com os órgãos financiadores públicos, para somente serem remuneradas caso o projeto seja aprovado e efetivamente pago. Essa dinâmica faz com que, muitas, vezes, as assessorias técnicas ajudem a estabelecer menores padrões de preço por m² em empreendimentos autogestionários, em face tanto do aporte de trabalho não remunerado que realizam, quanto dos menores preços que praticam. A contrapartida, no entanto, reflete-se em alguns casos na dificuldade de sustentação financeira que essas organizações enfrentam.

Após anos de reivindicação por parte das assistências técnicas e dos próprios movimentos, em dezembro de 2008 foi promulgada a Lei Federal 11.888 (BRASIL, 2008), que assegura o direito das famílias de baixa renda à assistência técnica pública e gratuita para o projeto e a construção de habitação de interesse social. A Lei de Assistência Técnica, como é conhecida, na prática, institui um sistema de financiamento público para a remuneração do trabalho de arquitetos, urbanistas e engenheiros envolvidos no projeto e administração da produção de habitações para a baixa renda. Os recursos direcionados ao custeamento dessas atividades são provenientes do FNHIS, e usualmente são muito restritos frente à demanda dos movimentos por assistência técnica.

A abordagem e o arranjo de trabalho estabelecido entre os movimentos sociais e as assessorias técnicas, ao mesmo tempo em que provê acesso à moradia em escala consideravelmente menor do que as empresas de construção civil, traz aspectos usualmente não trabalhados por estas últimas, porém considerados muito relevantes no processo de superação dos problemas habitacionais do país. Em primeiro lugar, atendem especificamente à faixa da população onde se concentra a maior parcela do déficit habitacional do país. Criando alternativas de provisão habitacional a um custo mais baixo, buscam tornar viável financeiramente o mercado de moradias voltado à população com renda mensal de até três salários mínimos. Somado a isso, tendem a desenvolver os empreendimentos oferecendo especial atenção às questões da relação entre o morador e o mesmo, e entre o morador e a cidade, o que é aparentemente menos prezado pela iniciativa privada tradicional.

Sem dúvida, os movimentos de moradia e as assistências técnicas também enfrentam questões críticas do segmento da construção civil, tais como condições precárias de trabalho, *tradeoffs* entre custo e qualidade da obra, e impactos socioambientais dos materiais e processos utilizados. O que parece ser distinto, no entanto, são as preocupações inerentes à habitação que transcendem o produto moradia, e que se refletem na qualidade do habitar a cidade.

1.5 O setor privado e a provisão habitacional no Brasil

O Programa Minha Casa Minha Vida, lançado pelo Governo Federal em 2009, inovou especialmente em dois aspectos historicamente pouco explorados na política habitacional brasileira. O primeiro deles, foi o foco mais robusto no atendimento às demandas da população de baixa renda, a qual concentra grande parte do déficit habitacional do país. O segundo, por sua vez, foi o estímulo à entrada e participação do empresariado na produção habitacional voltada a esse segmento, utilizando como mecanismos de atração a oferta de grandes volumes de subsídios para sua operação.

Considerando especialmente o segmento de renda de três a dez salários mínimos, pode-se dizer que as empresas vem oferecendo uma grande contribuição no que tange a produção de moradias, abrindo oportunidades de acesso à habitação a uma parcela da população que até então não a tinha. No entanto, a atuação empresarial no universo da habitação voltada à base da pirâmide, não está atendendo às demandas da faixa da população com rendimentos mensais de até três salários mínimos. Esta, usualmente conta com o suporte das organizações da sociedade civil, como movimentos de moradia e assistência técnica, para viabilizar seu acesso, contando prioritariamente com recursos públicos menos expressivos.

Partindo-se do princípio que as organizações da sociedade civil, assim como as empresas, também são de natureza privada, apesar de sem fins lucrativos, pode-se constatar que a política habitacional brasileira é, em grande medida, operacionalizada por entes não estatais. O papel desse setor privado na provisão do direito social à moradia é muito significativo no Brasil, e sua relevância ainda é comparativamente maior, se analisada a importância da atuação privada em outras áreas, tais como educação e saúde, as quais contam com uma grande quantidade de instituições públicas ofertando serviços.

Segundo Torres (2011), o acesso aos serviços sociais no país se configurou em um padrão híbrido, apresentando um quadro diversificado de participação do setor público e privado, conforme pode-se analisar no quadro abaixo:

Quadro 3 – Arranjos para a provisão de serviços sociais segundo a natureza dos provedores e pagadores

Provedor do serviço	Pagador	
	Setor Público	Famílias
Público	Provisão e financiamento públicos Ex: Posto de Saúde	Serviço pago com provisão pública Ex: Serviços de água e esgoto
Privado (inclui empresas e organizações sem fins lucrativos)	Prestação de serviços para o setor público Ex: Hospital privado no sistema SUS	Oferta direta ao consumidor Ex: Escola privada

Fonte: Torres, 2011, p. 4

O autor também cita que, no caso de alguns serviços sociais, começaram a surgir arranjos distintos onde "a oferta direta por parte do setor privado ocorre de modo subsidiado pelo setor público (oferta direta com subsídio)" (Torres, 2001, p.6). Esse seria o caso do programa Prouni, nas áreas de ensino superior, e do programa Minha Casa Minha Vida, no âmbito da habitação popular. Nesses casos, a venda do serviço ao consumidor final é feita diretamente pelo provedor, o qual conta, no entanto, com subsídios oferecidos pelo governo, seja através de renúncia fiscal, como no caso do Prouni, ou através de subsídio no âmbito do processo de concessão de crédito para a compra da casa própria, como é o caso do MCMV.

Torres acredita que, "apesar de se encontrar em estágio relativamente embrionário no Brasil, tal tipo de arranjo tem teoricamente o mérito de, além de incluir parte das famílias mais pobres, estimular a concorrência entre os produtores de serviços e reduzir o dispêndio público (vis a vis a oferta plena do serviço)" (Torres, 2011, p.6).

"Há que se observar, porém, que subsídio parcial não dá acesso amplo a famílias extremamente pobres, da classe E. Evidentemente, cada modelo gera resultados diferentes do ponto de vista do acesso dos pobres a serviços de natureza privada. Enquanto esse acesso tende a ser mais limitado no modelo de provisão direta e bastante amplo no modelo de prestação de serviços ao setor público (desde que haja financiamento suficiente), ele encontra-se num nível intermediário no caso dos modelos com subsídio parcial. Existem também consequências diversas do ponto de vista dos custos para o setor público, da eficiência do sistema e do estímulo à inovação proporcionados por cada um desses modelos" (Torres, 2011, p.6).

De maneira geral, a oferta de serviços sociais no Brasil ainda não é universal. Nos contextos em que se consegue garantir acesso a toda a população, como no caso do ensino fundamental, a provisão de serviços enfrenta problemas significativos de qualidade. No caso da habitação, como já visto, o acesso universal está longe de ser alcançado. Especialmente no segmento da baixa renda, tanto as empresas quanto as organizações sociais que atuam no contexto da

moradia dependem dos financiamentos e subsídios públicos para viabilizar a oferta de seus serviços. Isso naturalmente é um fator restritor, uma vez que os recursos governamentais são escassos para atender a demanda existente.

Diferentemente do que acontece em outros setores do serviço social, a perspectiva da oferta direta ao consumidor, presente no quadro acima, aparentemente é pouco trabalhada junto à população de baixa renda, no caso da habitação. De acordo com Neri (2010) a classe C da população brasileira, tida como aquela com renda familiar mensal entre R\$ 1.126,00 e R\$ 4.854,00, vem crescendo consideravelmente nos últimos anos, chegando, em 2009, a 94,9 milhões de pessoas, os que corresponde a 50,5% da população. Para além de ter se tornado a maioria da população, o autor destaca que a classe C também é a dominante do ponto de vista econômico, uma vez que concentra mais de 46,24% do poder de compra dos brasileiros (dados de 2009), superando as classes AB, as quais representam 44,12% deste mesmo indicador. É importante também constatar que a base da pirâmide econômica do país, formada pelas classes D e E, foi reduzida de 96,2 milhões em 2003 para 73,2 milhões em 2009.

Um fato usualmente pouco constatado, é o crescente uso de serviços sociais privados por parte da população de baixa renda. Segundo Torres (2011), em 2009, dos quase 4 milhões de estudantes no ensino fundamental privado, 44% eram oriundos de famílias com renda familiar inferior a R\$ 2.490, 00. E levando-se em conta todos os níveis de ensino, nota-se que "os principais usuários do ensino privado brasileiro hoje em dia são oriundos de famílias com renda entre 1.246 e 2.490 reais, respondendo por 26% do total de matrículas" (Torres, 2011, p.8).

"Os dados acima sugerem que o ensino privado se organizou como um sistema complementar ao público, nas áreas onde a educação pública era insuficiente (...). A rigor, as informações aqui apresentadas mostram de forma evidente que na ausência do sistema privado de ensino – dadas as condições institucionais e restrições orçamentárias existentes – a cobertura dos serviços educacionais seria ainda pior do que é hoje. Vale ainda notar esse argumento não nega a contribuição do ensino público para os mais pobres, mas busca observar que a presença privada também tem tido e pode ter uma contribuição relevante" (Torres, 2011, p.8).

O autor comenta que segundo a POF 2009, os gastos com moradia para as famílias com renda inferior a 2.490 reais somaram 154 bilhões de reais, isso sem considerar as tarifas públicas e produtos para a casa, como os bens de consumo. "Trata-se de um enorme mercado

precariamente servido pelo setor privado, uma vez que tem caráter nitidamente informal" (Torres, 2011, p.17).

O que parece ficar claro é que, dependendo das condições institucionais existentes, e do sistema de regulação, a oferta de serviços privados de habitação à população de baixa renda, algo aparentemente pouco trabalhado hoje em dia, pode contribuir em grande medida com a redução do déficit habitacional e das condições de inadequação das moradias brasileiras.

Bonduki (2008) cita que ,

“A permanência de um elevado déficit habitacional concentrado na baixa renda depois de décadas de política habitacional, impulsionada pelo governo federal, evidencia o fracasso dos programas públicos e a incapacidade dos mecanismos de mercado para o enfrentamento do problema. A situação, por outro lado, tem ressaltado a absoluta necessidade de se formular estratégias mais eficazes para atender as faixas de menor poder aquisitivo" (BONDUKI, 2008, p.82).

Os modelos de negócio de provisão habitacional do setor empresarial e das organizações da sociedade civil, sem dúvida são muito distintos. As empresas agregam consideravelmente ao segmento, especialmente por conta de sua capacidade de oferta de serviços habitacionais. Estes, no entanto, são focados prioritariamente na parcela da população de maior poder aquisitivo, a qual, apesar de representar a menor parcela do déficit habitacional, viabiliza maiores taxas de retorno financeiro. As organizações da sociedade civil, por outro lado, se não tem como um ativo o volume de oferta desses serviços, focam a base da pirâmide da população, e tendem a aportar aspectos de caráter mais qualitativo à provisão habitacional, partindo do princípio de que “construir moradias é produzir cidades" (ROLNIK e NAKANO, 2009, p. 5), e que "é essencial discutir os impactos dos empreendimentos imobiliários nas condições de vida, na instituição ou destituição de direitos sociais, no ordenamento territorial e no funcionamento das cidades.” (ROLNIK e NAKANO, 2009, p. 5)

“[...] a luta por quantidades (de recursos, de unidades habitacionais, de famílias atendidas) não pode estar desvinculada das qualidades – isto é, das relações de produção, da concepção dos projetos, das condições de trabalho nos canteiros, do valor de uso das edificações, da forma urbana resultante, enfim, das qualidades de todo o processo social envolvido” (ARANTES e FIX, 2009, p.19).

Validando-se essa percepção, e também resgatando comentário de Bonduki (2008) apresentado anteriormente, pergunta-se: Será possível pensar em novos arranjos integrados e

colaborativos que congreguem os benefícios quantitativos de uma operação de mercado com os ganhos qualitativos do trabalho das organizações da sociedade civil para a provisão de moradias dignas para o segmento de renda de zero a três salários mínimos? Essa, a princípio, é a proposta dos negócios sociais, que analisaremos no capítulo a seguir.

2 A PROPOSTA DOS NEGÓCIOS SOCIAIS

Como visto anteriormente, a oferta habitacional no Brasil é realizada em grande medida por organizações de natureza privada, sejam elas empresas ou organizações da sociedade civil. O mercado específico de habitação de interesse social, apesar de muito grande, é pouco atendido por essas organizações, seja por ser preterido pelas grandes empresas, que tradicionalmente visam segmentos mais lucrativos, seja pela pequena capacidade de operação das organizações sociais, que costumam vincular as alternativas de financiamento de suas atividades estritamente às fontes públicas.

Utilizando mecanismos de mercado, e valendo-se, em grande medida, de alternativas de oferta direta de serviços sociais ao consumidor final para gerar valor social, seu objetivo principal, os negócios sociais aparentemente podem contribuir com a redução do déficit habitacional e das condições de inadequação das moradias brasileiras.

Iniciaremos este capítulo com uma reflexão conceitual sobre o mercado, buscando resgatar um pouco suas origens, e inserindo essa visão separatista da sociedade em três esferas distintas (o primeiro, o segundo e o terceiro setor) dentro desse debate.

Em seguida, apresentamos três abordagens que explicam o conceito de negócio social, fazendo uma análise sob a perspectiva européia, norte-americana e dos países em desenvolvimento. Neste momento, se discutirá como os negócios sociais estão buscando tornar as fronteiras entre os três setores menos rígidas, fazendo com que o mercado, a economia, e por fim, a sociedade, voltem a ser vistos como uma esfera integral, onde a ética e o bem comum são princípios básicos.

2.1 O mercado como *locus* de interação entre o primeiro, segundo e terceiro setor

2.1.1 *A separação do mercado em relação ao Estado e à sociedade*

O mercado, instituição central que fundamenta a economia, é tradicionalmente visto (e ensinado nas escolas de administração e economia) apenas como um mecanismo de formação de preços, no qual um conjunto atomizado de sujeitos autointeressados interagem ocasionalmente. Ele deixou, na modernidade, de ser entendido enquanto uma estrutura social,

na qual as relações sociais influenciam e direcionam as pessoas, instituições e o próprio desenvolvimento da sociedade como um todo.

No princípio, a economia era estudada como parte integrante de um mecanismo maior e integrado de promoção de desenvolvimento social. A ética (*ethike*), atuando no domínio da ação pessoal; a economia (*oikonomia*), operando no domínio da casa (*oikos*); e a ciência política (*politike*), envolvendo as ações no âmbito da cidade-estado (*polis*) eram a base científica e não divisional que Aristóteles sistematizou como forma de buscar a *Eudaimonia*, uma sociedade boa para se viver (LEVINE, 1997).

As grandes civilizações que o mundo conheceu tinham na hierarquia o fator primordial para o estabelecimento de suas regras de funcionamento e estruturação da ordem social (DUMONT, 2000). Ao contrário do que ocorre nas sociedades modernas, estas primeiras subordinavam as necessidades individuais dos homens às da coletividade como um todo. Dentre as diversas transformações que ocorreram no período de transição da Idade Média para a Idade Moderna, o liberalismo foi uma das construções que mais impactaram a forma de organização das sociedades ocidentais. A comunidade, a hierarquia e a dependência, as principais bases do funcionamento das sociedades tradicionais, foram substituídas pelo indivíduo, igualdade e autonomia (ABRAMOVAY, 2004).

Os filósofos John Locke e Adam Smith pavimentaram o caminho teórico para o entendimento de que a ordem social poderia ser construída de maneira mais eficiente através da interação espontânea entre indivíduos iguais e autônomos - em contraposição ao modelo vigente, no qual o “Estado” desempenhava esse papel. Na sua obra *A Teoria dos Sentimentos Morais*, Smith “constrói um aparato moral específico ao funcionamento da economia e que transforma o egoísmo em um atributo eticamente aceitável – desde que confinado à estrita esfera da vida econômica”(ABRAMOVAY, 2004). As motivações dos indivíduos nessa esfera específica limitariam-se a escolhas individuais, racionais e auto interessadas, não cabendo juízos de valor ético, político ou religioso. Apenas com esses parâmetros o modelo funcionaria bem.

Com a disseminação dessa abordagem, a “economia” começou a se posicionar em uma dimensão autônoma do Estado e da vida social como um todo²⁰. O então resignificado “mercado” se distanciou do Estado com a promessa de que, com essa autonomia, daria conta eficientemente das demandas da sociedade. A história, no entanto, mostra que a “mão invisível” não se fez presente, e a ordem social não evoluiu tão bem como o previsto.

2.1.2 A sociedade resgatando a economia

Por mais de dois séculos a lógica da divisão “Estado x Mercado” representou uma espécie de ponto pacífico da reflexão econômica. Ou a economia era privada, quando se referia a mercado e usava dos contratos para se regular, ou era pública, quando se preocupava com as razões e formas da intervenção estatal e usava das leis como mecanismos de regulação (BRUNI e ZAMAGNI, 2007). As ações que não se caracterizassem dentro de uma dessas duas dimensões simplesmente não eram foco do estudo econômico.

As iniciativas provenientes da sociedade civil voltadas à produção de bens públicos sempre existiram. A noção do “público não governamental” e do “privado sem fins lucrativos”, tão íntima do discurso da sociedade civil de hoje, não é nova e nem um fenômeno do século XX. Ações de doação e reciprocidade desempenham historicamente um papel importante na organização e na coesão social das sociedades. São comportamentos inerentes ao ser humano, assim com o auto interesse apontado por Smith.

O que podemos dizer que é novo, no entanto, é a caracterização desse conjunto de atividades e organizações como formadoras de um setor único – o Terceiro Setor, separado do Estado e do Mercado. O florescimento substancial de organizações desse segmento, como já apontamos, se deu em boa parte do mundo a partir dos anos 1980, refletindo um conjunto de mudanças sociais, tecnológicas e políticas, aliado à contínua crise de confiança na capacidade de Estado e Mercado conseguirem prover uma sociedade justa para todos. A crise do *welfare state*, do socialismo, do desenvolvimento baseado no crescimento econômico, e também a crise ambiental global evidenciada nessa época, são alguns dos principais fatores que fizeram

²⁰ “O liberalismo que dominou o século XIX e as primeiras décadas do século XX, essencialmente a doutrina do papel sacrossanto do mercado e de seus concomitantes, repousa sobre uma inovação sem precedente: a separação radical dos aspectos econômicos do tecido social e da sua construção num domínio autônomo”. (Polanyi apud Dumont, p.17)

com que a sociedade civil se mobilizasse para participar ativamente do processo de pensar e construir novos modelos de desenvolvimento (SALAMON, 1998).

Segundo Salamon (1998), o mundo tem vivido nas últimas décadas uma verdadeira revolução do associativismo²¹. No Brasil dos anos 80, cerca de 100 mil comunidades eclesiais de base²² estavam erguidas sobre grupos locais de ação (SALAMON, 1998). Em 2005, foram identificadas 338 mil fundações privadas e associações no país, as quais empregavam 1,7 milhão de pessoas (IBGE, 2008). Nos Estados Unidos, atualmente, 11 milhões de cidadãos atuam no *non profit sector*, por meio de 2 milhões de *tax-exempt organizations* (TEEGARDEN et al., 2011, p.7).

O Terceiro Setor, por assim dizer, vem resgatando a dimensão não econômica das relações privadas. Teoricamente, busca trazer à tona a realidade de que a partilha, a doação sem contrapartida mercantil e o uso do tempo com o objetivo explícito de alcançar finalidades socialmente úteis (e não individualmente instrumentais) são dimensões importantes da criação de riqueza não só em sociedades antigas, mas também e cada vez mais nos nossos dias. O capital social²³ que mobilizam, como mostra Putnam, pode aumentar a eficiência de uma sociedade ao facilitar a ação coordenada.

Analisando sua relevância econômica no mundo, também é difícil não visualizar o Terceiro Setor - e naturalmente todas as práticas e valores que ele traz consigo - como algo intrinsecamente imerso na economia. No ano de 2010, as 100 mil fundações norte-americanas, detinham ativos no valor de US\$ 569 bilhões. No âmbito mundial, o setor movimenta anualmente nada menos que US\$ 2 trilhões e emprega (considerando as atividades remuneradas e voluntárias) o correspondente a 45 milhões de trabalhadores, ou seja, 4,5% da população economicamente ativa do mundo” (STUCKLER et al, 2011:3). Se fosse um país, seria o quinto maior da economia global (SALAMON, 2009).

²¹ “Estamos no meio a uma revolução associativa global, que pode provar tornar-se tão significativa para o fim do século XX quanto a emergência do Estado-nação o foi para o fim do século XIX” (Salamon, 1998)

²² As Comunidades Eclesiais de base também foram grandes protagonistas no cenário dos movimentos de moradia.

²³ Definido por Putnam como um “recurso moral”, um conjunto de “características da organização social, tais como confiança, normas e redes” (Falconer 1999, p.62)

Esse resgate da reciprocidade e da solidariedade ocorrido com a ascensão do Terceiro Setor vem sistemicamente influenciando os demais setores da sociedade. Ao mesmo tempo em que filantropia e caridade são nomes resgatados do ostracismo, responsabilidade social e cidadania são palavras de ordem no ambiente empresarial, e as parcerias as público-privadas também o são no ambiente governamental (FALCONER, 1999).

A sociedade se organizou e fez voltar ao cenário econômico uma série de questões de natureza ética, anteriormente “esquecidas”. No entanto, ficam muitas dúvidas de quanto o Terceiro Setor efetivamente se inseriu como parte do modelo, e quanto ainda é tratado como mais uma dimensão autônoma.

2.1.3 *Em busca de uma economia integrada*

Em sua famosa obra *Sobre Ética e Economia*, o prêmio Nobel Amartya Sen contesta que Adam Smith – “o pai do liberalismo” - tenha fundado a economia em uma ética que fizesse dela uma esfera autônoma da vida social²⁴. O autor afirma que “Smith de fato deixou contribuições pioneiras ao analisar a natureza das trocas mutuamente vantajosas e o valor da divisão do trabalho e, como essas contribuições são perfeitamente condizentes com o comportamento humano sem bonímia e sem ética”. No entanto realça outras partes dos escritos smithanos sobre economia e sociedade que contem observações sobre a miséria, a necessidade de simpatia e o papel das considerações éticas no comportamento humano - as quais foram relegadas a um relativo esquecimento.

A partir de meados dos anos 80, concomitantemente à emergência do Terceiro Setor, surge a corrente teórica da nova sociologia econômica. E com ela, a proposta de que a economia estaria imersa – *embedded* - na vida social ganha muita força (GRANOVETTER, 1985). Argumenta-se que os mercados não seriam apenas pressionados pela sociedade, como dois entes funcionando a partir de lógicas distintas, que, no entanto, se influenciam mutuamente. Ao contrário, eles se organizam a partir da própria vida social. “É por isso que se pode dizer

²⁴ “Mas o fato de Smith ter observado que transações mutuamente vantajosas são muito comuns não indica em absoluto que ele julgava que o amor-próprio, unicamente, ou na verdade a prudência em uma interpretação mais abrangente, podia ser suficiente para a existência de uma boa sociedade. De fato ele afirmava exatamente o oposto. Smith não alicerçava a salvação da economia em uma motivação única”. Sen (1999:39)

que o mercado está na sociedade tanto quanto a sociedade está no Mercado” (ABRAMOVAY, 2006).

Granovetter argumenta que as relações sociais, mais do que dispositivos institucionais ou de moralidade generalizada, são as principais responsáveis pela produção de confiança na vida econômica. Os adeptos da nova sociologia econômica defendem que a ausência de laços cívicos de confiança entre os cidadãos e de compromissos morais relativos à maneira de organizar a sociedade, ao contrário do argumentado pelos economistas liberais, é um obstáculo ao desenvolvimento do Mercado.

Bruni e Zamagni (2007) reforçam esse ponto de vista e vão além. Segundo os autores, “as expressões da sociedade civil constituem nada mais nada menos que o pressuposto para a sustentabilidade do mercado”. Em sua obra *Economia Civil: eficiência, equidade e felicidade pública*, mostram que uma ordem social precisa de três princípios reguladores: Troca de equivalentes (cujo fim é a eficiência), a redistribuição da riqueza (cujo fim é a equidade), e a reciprocidade (cujo fim é a confiança e a liberdade – resgatando o sentido aristotélico da liberdade como oportunidade de auto-realização, felicidade).

Quando o princípio da reciprocidade é marginalizado, o que acontece é o Estado de bem estar social, no qual o mercado produz eficientemente a riqueza e o Estado redistribui segundo parâmetros de equidade. Quando o princípio da redistribuição é o que é deixado de lado, surge o modelo do capitalismo filantrópico, muito em voga na América do Norte. E quando a troca de equivalentes é que é marginalizada, aparecem os comunitarismos já conhecidos, que padecem de ineficiências e de misérias intoleráveis.

A provocação que os autores fazem é da necessidade de se encontrar modos de permitir a coexistência desses três princípios reguladores dentro do mesmo sistema social – algo nunca visto nas sociedades contemporâneas. É importante destacar de que trata-se de uma proposta de **coexistência**, ou seja, as três dimensões operando juntas, influenciando-se, e interagindo com conflito e cooperação, visando um mesmo fim.

O fato é que novos modelos que abordam essas três dimensões já estão aparecendo e gerando resultados muito interessantes, como veremos a seguir.

2.2 O nascimento de novos modelos de negócio

Nos últimos anos, as organizações dos três setores da sociedade vem se permitindo à realização de um importante intercâmbio de experiências e práticas. Na década de 1990, a aproximação de ONGs e empresas privadas gerou não só uma melhoria nos processos gerenciais e de governança das primeiras, como também um estímulo à inserção das segundas no universo da ação social – fosse via criação de suas próprias fundações, ou institutos, ou mesmo incorporando demais práticas de responsabilidade social em suas operações. O Estado, por outro lado, influenciou em grande medida a dimensão transparência do setor social, e foi induzido a se aproximar da “ponta” através de relacionamentos de parceria com organizações privadas.

As fronteiras outrora tão bem definidas entre Estado, Mercado e Terceiro Setor já tornam-se mais flexíveis e permeáveis.

“Suspeito que em alguns países podemos estar em um ‘ponto culminante’ institucional, no qual os padrões do passado, da distância intersetorial entre a sociedade civil e as organizações de mercado, podem mudar rapidamente para um novo padrão de colaboração intersetorial em muitas frentes diferentes” (Brown *in* FISCHER, 2005 p.6).

Nesse contexto, começam a surgir ao redor do mundo diversos modelos híbridos de atividade econômica com impacto social positivo.

"Estamos testemunhando uma mudança radical na forma como os problemas da sociedade são resolvidos, o trabalho é realizado, e as empresas a crescem. Colaborações entre empresas e empreendedores sociais podem criar e expandir os mercados em uma escala não vista desde a Revolução Industrial" (DRAYTON e BUDINICH, 2010, p.1)²⁵.

Essas atividades recebem distintos nomes e possuem também distintas formas organizacionais, mas normalmente têm em comum a valorização da combinação da lógica social com a lógica empresarial de mercado. Esses novos modelos e organizações já nascem, em certa medida, transcendendo a visão do mercado enquanto um “moinho satânico”. Sua visão é de aproveitar

²⁵ No original: “*We are witnessing a sea change in the way society’s problems are solved, work is performed, and businesses grow. Collaborations between corporations and social entrepreneurs can create and expand markets on a scale not seen since the Industrial Revolution*” (DRAYTON e BUDINICH, 2010).

os mecanismos existentes nessa estrutura, para assim gerar valor social. Comentando a abordagem do prêmio Nobel, Abramovay reforça que:

“nada mais distante do pensamento de Amartya Sen que uma crítica generalizada aos mercados como mecanismos de alocação de recursos: ao contrário, historicamente as restrições ao funcionamento dos mercados tem sido meios de garantir privilégios e impedir o exercício de liberdade por parte dos pobres” (ABRAMOVAY, 2004).

O mercado, mesmo no seu entendimento restrito de um espaço de alocação de recursos, possui ferramentas que favorecem a realização das capacidades dos menos favorecidos.

Esses novos empreendimentos, comentados anteriormente, vem sendo chamados de empresas sociais (*social enterprise*), negócios sociais (*social business*) ou negócios inclusivos (*inclusive business*). Esses termos são interpretados de distintas maneiras por diferentes atores, em diversas partes do mundo (NYSSSENS e KERLIN *apud* YOUNG, 2009, p.2). Assim como aconteceu com o termo Terceiro Setor em meados dos anos 1970, mesmo entre os acadêmicos não há um consenso sobre suas definições. O que se pode dizer é que há, apenas, dois denominadores comuns: objetivos sociais e uso de mecanismos de mercado. (REFICCO *et al*, 2006, p.405).

Essa nova tendência organizacional surge simultaneamente entre diversos atores da sociedade. Podemos encontrar organizações dessa natureza no âmbito dos empreendedores sociais, em busca da auto sustentação de suas ONGs; de empresas interessadas em desenvolver negócios com a base da pirâmide; de investidores de *venture capital* em busca de nichos inovadores de investimento, e em diversos outros contextos.

Segundo os estudiosos sobre o tema, essas novas organizações são um fenômeno cada vez mais importante nas sociedades de todo o mundo. Elas surgem por diversas razões e em diferentes contextos (YOUNG, 2008). Mas, de maneira geral, são espaços onde o lucro não é um fim em si mesmo, mas um meio para gerar soluções que ajudem a reduzir a pobreza, a desigualdade social e a degradação ambiental. A seguir, exploraremos melhor o histórico de formação desses negócios sociais.

2.3 As distintas origens e abordagens dos negócios sociais.

Na literatura sobre negócios sociais pode-se encontrar três principais correntes que tentam conceituar e explicar esse novo tipo de empreendimento. A primeira delas é a perspectiva européia. Nascida da tradição da economia social, tem no associativismo e no cooperativismo suas raízes, e no forte vínculo da atuação das organizações da sociedade civil com funções públicas um modelo bem aceito. A segunda é perspectiva norte-americana, a qual vê esses empreendimentos enquanto organizações privadas, com lógica de mercado, dedicadas a soluções de problemas sociais. Uma terceira corrente, predominante em países em desenvolvimento, enfatiza iniciativas de mercado que visam à redução da pobreza e à transformação das condições sociais dos indivíduos marginalizados ou excluídos (COMINI, 2011). A seguir, apresentamos com maior detalhe cada uma das perspectivas.

2.3.1 *A perspectiva européia*

Dentre as distintas opções de nomenclatura existente para designar esse novo tipo de organização, o termo empresa social vem sendo o mais utilizado no continente europeu. Lá, inclusive, já existem países que estão avançando na criação de legislações específicas para esse novo modelo.

O processo de formação das empresas sociais na Europa nasce no contexto da crise do *welfare state*, nos anos 1970, e teve como motivação principal a necessidade de se descobrir novas maneiras de controlar os custos do setor público com as causas sociais, e, além disso, inserir as populações marginalizadas desempregadas (BORZAGA & DEFOURNY, 2001 *apud* YOUNG, 2009, p. 33).

Aliada à rica tradição cooperativa, o fato das Empresas Sociais européias terem se estruturado com um forte vínculo de prestação de serviços públicos fez com que baseassem sua estrutura de governança em processos de tomada de decisões democráticos. Cabe ressaltar que, em sua maioria, estas organizações eram financiadas com recursos públicos, o que também criava, e ainda cria, um interesse da própria sociedade de fazer os processos de tomada de decisão mais transparentes e participativos (REFICCO *et al*, 2006, p. 407)

Segundo Travaglini *et al* (2008), na Europa é possível agrupar três categorias de atuação das empresas sociais: (i) empresas de integração ao trabalho, conhecidas como (WISE); (ii) empresas cujo objetivo social primordial é produzir produtos e serviços com alvo social ou conduzido por interesse coletivo (iii) empresas que favorecem o desenvolvimento social e econômico local pela promoção de participação de cidadãos e governo local nas atividades.

De acordo com a definição de pesquisadores da rede *Emergence of Social Enterprise in Europe* (EMES), as empresas sociais são organizações com objetivo explícito de beneficiar a comunidade iniciadas por um grupo de cidadãos, e nas quais o interesse material dos investidores capitalistas é sujeito a limites. Eles valorizam muito a independência da organização e aceitam o risco econômico relacionado com as atividades socioeconômicas²⁶.

Outra definição, amplamente utilizada por organizações na Europa é a criada pelo Departamento de Comércio e da Indústria do governo do Reino Unido (2001), a qual afirma que “as empresas sociais são negócios com objetivos sociais primordiais, nos quais a receita gerada é reinvestida principalmente para os propósitos do negócio ou na comunidade, ao invés de serem destinados à necessidade de maximização de lucro dos acionistas e proprietários²⁷”.

Travaglini et al (2008) detalha as características das empresas sociais da seguinte maneira:

- (i) orientação para negócios – elas estão diretamente envolvidas na fabricação de produtos e na prestação de serviços para o mercado;
- (ii) orientação para causa social – elas têm causas sociais ou ambientais explícitas, tais como a criação de emprego, treinamento, etc., e seus lucros são reinvestidos para atingir seus objetivos sociais;
- (iii) propriedade social (*social ownership*) – elas são organizações autônomas, sua governança e estrutura de propriedade são baseadas na participação direta de grupos de stakeholders (isto é, empregados, usuários, clientes, grupo de

²⁶ No original: "organisations with an explicit aim to benefit the community, initiated by a group of citizens and in which the material interest of capital investors is subject to limits. They place a high value on their independence and on economic risk-taking related to ongoing socio-economic activity."

²⁷ No original: "Social Enterprises are businesses with primarily social objectives whose surpluses are principally reinvested for that purpose in the business or in the community, rather than being driven by the need to maximise profit for shareholders and owners."

comunidade local e investidores sociais), ou de administradores ou diretores que controlam a empresa com o objetivo de atender um grupo vasto de *stakeholders*. Quanto à distribuição de lucro, o autor aqui afirma que algumas dessas empresas acabam por distribuí-los como cotas para os *stakeholders*, ou, ainda, usam-no para o benefício da comunidade, mas sempre com propósito de promover a integração econômica e social de pessoas não favorecidas

Nota-se, dessa maneira, uma tendência de valorização do coletivo no modelo europeu, com participação na tomada de decisão de todos os *stakeholders* envolvidos e importância da *accountability* e transparência na gestão (COMINI, 2011, p.10) . Essa característica das empresas sociais européias faria com que houvesse “redução de comportamentos oportunistas isolados, gerando uma estrutura de governança” (BORZAGA e GALERA, 2009, p.213). Assim, no modelo europeu, além das organizações terem um propósito social, elas devem ter a atribuição de direitos de propriedade e poder de controle de outras partes interessadas que não os investidores, acoplada a um modelo de governança aberta e participativa (BORZAGA e GALERA, 2009).

2.3.2 A perspectiva norte-americana

O termo *social enterprise* começou a ser empregado amplamente nos Estados Unidos, no momento em que as organizações não governamentais começaram a expandir suas atividades comerciais. Este movimento foi impulsionado predominantemente pela escassez de recursos gerada pela retração do financiamento estatal, iniciado no fim dos anos 1970 (KERLIN, 2006, p.251).

Dessa maneira, o processo de amadurecimento conceitual deste tipo de empreendimento nos EUA, teve como uma de suas bases a lógica de geração de receita para financiamento de organizações sem fins lucrativos. Young (2007, p.175) cita que, nos Estados Unidos, a Empresa Social veio para descrever o envolvimento dessas organizações com corporações empresariais, bem como sua participação em empreendimentos comerciais, através de um amplo espectro de atividades relacionadas ao serviço público.

Explorando melhor o entendimento sobre a abordagem norte americana, Kerlin (2006, p.248) ressalta que, no círculo acadêmico dos Estados Unidos, Empresa Social é entendida de modo

a englobar organizações que se situam ao longo de um *continuum* de empresas com fins lucrativos envolvidas em atividades socialmente benéficas; empresas de duplo propósito que medeiam metas de lucro, com objetivos sociais (híbridas); até organizações sem fins lucrativos empenhadas em desenvolver atividades comerciais que ofereçam suporte a execução de sua missão (organizações com fins sociais).

Nota-se então, que sob o ponto de vista norte americano, as Empresas Sociais podem ser configuradas de distintas formas organizacionais, englobando desde iniciativas ligadas à responsabilidade social empresarial ou marketing de grandes corporações, até instituições criadas exclusivamente para perseguir a geração de valor social. Young (2009, p.35) busca sistematizar essas distintas identidades pelas quais as Empresas Sociais podem se entendidas nos Estados Unidos:

1. Filantropia corporativa: uma organização com fins lucrativos que dedica parte dos seus recursos para programas sociais, como parte da sua estratégia competitiva;
2. Uma empresa com fim social: uma organização com uma missão social, que opera no mercado de maneira a realizar sua missão de forma mais eficaz;
3. Um híbrido: uma organização com duplo objetivo de ganhar dinheiro para seus participantes e endereçar objetivos sociais definidos;
4. Um projeto de geração de recursos: uma atividade da organização voltada exclusivamente para gerar receita para a organização;
5. Um projeto de finalidade social: atividade de uma organização destinada exclusivamente a endereçar a uma missão social ou objetivos sociais ou selecionados;
6. Um projeto híbrido: atividade de uma organização direcionada tanto para produção de receita quanto para contribuir para a missão ou objetivos sociais da organização.

Segundo Borzaga e Galera (2009, p.7) nos Estados Unidos, diferentemente da Europa, a existência de um arranjo institucional desenhado especificamente para perseguir objetivos sociais não é considerado uma condição necessária para um empreendimento ser qualificado enquanto uma Empresa Social. Kerlin (2006) afirma que no contexto norte-americano, as

empresas sociais podem assumir diferentes formatos legais, tais como sociedades anônimas, corporações, companhias limitadas e organizações sem fins lucrativos (KERLIN, 2006).

Apesar disso, já há iniciativas nos Estados Unidos de se aprimorar o embasamento legal desses novos modelos de negócios. Comini mostra que:

"Em 2008, foi aprovada nos Estados Unidos uma nova forma jurídica de organização, a L3C ou low-profit, limited liability company, que é uma empresa híbrida entre sem fins lucrativos e uma empresa por lucro. Este tipo de organização é classificada juridicamente como sendo uma empresa limitada designada para atrair investimentos e capital filantrópicos para prover benefício social. A nova forma regulamentada de organização coloca como principal objetivo o fator social e em segundo plano a preocupação com o lucro. Entretanto, existe a possibilidade de distribuição de lucros, depois dos impostos, aos proprietários ou investidores. Este formato é muito recente e não está expandido por todo país. Até o final de 2010, a L3C foi regulamentada em apenas nove Estados americanos. No entanto, após criada em alguns destes Estados, a L3C pode operar em qualquer dos 50 Estados americanos" (COMINI, 2011, p.12).

2.3.3 *A perspectiva dos países em desenvolvimento*

Segundo Comini (2011, p.12), ao contrário da Europa, onde há predominância do termo empresa social (*social enterprise*), e dos Estados Unidos, onde o mais usual é encontrarmos o termo negócio social (*social business*), nos países em desenvolvimento o termo “negócio inclusivo” é o que aparece com mais força. A proposta basal desses negócios é contribuir com a erradicação da pobreza.

De acordo com Márquez et al (2009), para ser um negócio inclusivo, não basta ser autossustentável, é necessário ser rentável e ter como premissa básica a transformação das condições de vida da população de baixa renda (MÁRQUEZ *et al*, 2009, p.29).

E nesse sentido, há uma grande aproximação conceitual entre a visão latino-americana e a visão asiática, amplamente difundida por Muhammad Yunus, prêmio Nobel da Paz, e fundador do banco de microcrédito Grameen Bank. Yunus acredita que há dois tipos principais de negócios sociais:

“O primeiro é uma empresa com receitas e despesas equilibradas, sem perdas e sem dividendos, que se dedica a resolver um problemas social (ou seja, o objetivo final é a solução desses problemas, como educação, saúde, moradia, etc., e não a maximização de lucro²⁸). Seus proprietários são investidores que reinvestem todos os lucros na expansão e melhoria do negócio[...]”²⁹. O segundo tipo é uma empresa com fins lucrativos (essa sim com finalidade de maximização de lucro³⁰) de propriedade de pessoas pobres, seja diretamente ou por intermédio de um fundo destinado a uma causa sócias predefinida [...]. Como os lucros que afluem para as pessoas pobres estão aliviando a pobreza, tal empresa está, por definição, ajudando a resolver um problema social” (YUNUS, 2010, p. 19).

Nota-se que, na perspectiva de Yunus, negócios sociais são necessariamente empresas. Outras formas jurídicas como ONGs, fundações não deveriam ser caracterizadas enquanto negócios sociais³¹.

Para os pesquisadores da rede Social Enterprise Knowledge Network (SEKN), uma rede de conhecimentos sobre empreendimentos sociais formada por destacadas escolas de administração de empresas da região Iberoamericana, no entanto, as empresas sociais são definidas como organizações ou empreendimentos que geram transformação social por meio de atividades de mercado, e, sendo assim, podem englobar ONGs, organizações privadas com fins de lucro ou mesmo negócios engajados em atividades do setor público produzindo produtos e serviços de valores significativos. Segundo essa rede, o que determina se um negócio está ou não na categoria é o propósito social e não uma forma legal específica.

Para Yunus (2007, p.33), a coexistência de interesses (social e econômico) em uma mesma organização é possível, porém na vida real é muito difícil operar um mesmo negócio com dois objetivos conflituosos: maximização de lucro e benefícios sociais. O autor afirma que um negócio social se difere de uma ação filantrópica ou de uma organização sem fins lucrativos,

²⁸ Nota do autor.

²⁹ Em seu livro “Criando um negócio social”, Yunus ainda formula “os sete princípios” de um negócio social do primeiro tipo. São eles:

- 1- O objetivo do negócio é a superação da pobreza, ou se um ou mais problemas em áreas como educação, saúde, acesso a tecnologia, meio ambiente, etc. que ameaçam as pessoas e a sociedade – e não a maximização do lucro;
- 2- A empresa alcançará a sustentabilidade econômica e financeira;
- 3- Os investidores recebem de volta apenas o montante investido. Não se paga nenhum dividendo além do retorno do investimento inicial;
- 4- Quando o montante de investimento é recuperado, o lucro fica com a empresa para cobrir expansões e melhorias;
- 5- A empresa será ambientalmente consciente;
- 6- A força de trabalho recebe salários de mercado e desfruta condições de trabalho melhores que as usuais;
- 7- Faça-o com alegria! (YUNUS, 2010, p. 21)

³⁰ Nota do autor.

³¹ “Algumas pessoas pensam que um negócio social é um tipo de organização sem fins lucrativos. Isso não é correto” (YUNUS, 2010, p. 19).

pois são empresas que possuem proprietários, os quais são “autorizados” a recuperar seus investimentos. No entanto, o autor tem um posicionamento bastante firme em relação à importância do reinvestimento do lucro no próprio negócio e, por isto, não defende a distribuição de resultados nos negócios sociais.

2.4 Considerações preliminares

A era da separação entre interesses privados e causas públicas, e da rígida divisão da sociedade entre Estado, Mercado e Terceiro Setor, dá sinais que está perdendo suas bases de sustentação. Novos modelos, ainda que incipientes, já apontam para caminhos futuros onde essa forma separatista talvez já não responderá mais aos anseios e demandas dos cidadãos.

É claro que muito se tentará e arriscará nessa fase de experimentação de novos modelos organizacionais. Conflito de interesses e divergências seguramente existirão e serão bem vindos para promover a melhor qualificação e entendimento desse fenômeno ainda de difícil conceituação. O inegável é que “as questões profundas suscitadas pela concepção de motivação e realização social relacionada à ética” (SEN, 1999, p. 22) parecem estar achando seu espaço na economia moderna.

Os negócios sociais são uma clara expressão desse movimento. Seja qual for a abordagem (européia, americana, ou dos países em desenvolvimento) o que está em pauta é a idéia de se repensar a função social e o objetivo máximo de uma empresa, o qual ainda hoje se entende enquanto maximização de lucro³². A indissociabilidade de objetivos vistos anteriormente como incompatíveis – sustentabilidade financeira e geração de valor social – torna-se cada vez mais presente e necessária nesse tipo de negócios.

Incluir a chamada “base da pirâmide” em cadeias de produtos e serviços que, de maneira ética e promotora³³ de ganhos socioambientais, contribuam para a melhoria de sua qualidade de

³² “A vida empenhada no ganho é uma vida imposta, e evidentemente a riqueza não é o que buscamos, sendo ela apenas útil e no interesse de outras coisa” (Ross *apud* Sen, 1999, p. 19)

³³ Em seu livro “*Next Generation Business Strategies for the Base of the Pyramid*”, Stuart Hart, um dos promotores da estratégia empresarial para a Base da Pirâmide, sugere que ações junto a essa grande parcela da população já sejam pautadas por novos parâmetros produtivos. Estes, devem não apenas tentar reduzir o impacto ambiental negativo da produção, mas, idealmente, pensar em processos produtivos de impactos positivo, ou seja, que regenerem os sistemas naturais. O autor chama esse movimento de “salto verde”, ou *green leap*.

vida, deve ser objetivo não só dos negócios sociais, mas de todas as organizações do mundo, sejam elas do primeiro, segundo ou terceiro setor.

No contexto habitacional brasileiro, como vimos, a regra continua sendo o embate entre as grandes empresas capitalistas objetivando prioritariamente maximizar seu lucro, e as organizações sociais lutando, ao mesmo tempo, por seus direitos constitucionais, por novos parâmetros sociais e ambientais mais adequados, e por sua sobrevivência financeira.

Este trabalho tem como objetivos compreender melhor estes novos modelos organizacionais que estão buscando alinhar um pouco mais desses dois universos, bem como descobrir oportunidades e desafios do contexto brasileiro para o surgimento dos mesmos.

3 OBJETIVOS E METODOLOGIA

3.1 Objetivos

O principal objetivo deste estudo é explorar alternativas de estruturação de negócios sociais no campo da habitação de interesse social no Brasil, visando a melhoria das condições de moradia da população de baixa renda.

Como objetivos específicos temos:

- Identificar quais são os principais problemas habitacionais enfrentados por uma comunidade de baixa renda, e seus impactos na vida dos moradores;
- Identificar áreas de atuação e possíveis fatores potencializadores e restritores da estruturação de um negócio social com foco em melhoria habitacional em uma comunidade de baixa renda;
- Desenvolver um processo de construção coletiva em que seja possível identificar alternativas viáveis e adequadas para a melhoria habitacional em uma comunidade de baixa renda, com base na estruturação de negócios sociais.

Para fins desta pesquisa, será entendido como negócio social empreendimentos do segundo ou terceiro setor que tenham como seu objetivo principal a intencionalidade de resolução de um problema social e a reversão de aspectos de vulnerabilidade social, usando para isso mecanismos de mercado. Desta maneira, excluem-se organizações governamentais e demais empresas que objetivem prioritariamente a maximização do lucro.

Também adota-se, para fins deste estudo, a definição operacional de “habitação de interesse social” como aquela voltada à população de baixa renda, a qual consideramos ser aquela que possui renda familiar mensal de até três salários mínimos.

3.2 Metodologia

Como já mencionado, os negócios sociais, tema principal da presente pesquisa, são um fenômeno ainda recente e pouco explorado tanto no contexto das ações práticas, quanto no ambiente acadêmico. Dessa forma, optou-se por utilizar neste estudo uma metodologia de abordagem qualitativa e objetivo exploratório, justamente pelo fato de que sua “finalidade é promover uma compreensão inicial do conjunto do problema de pesquisa” (MALHOTRA, 1996, p.156), buscando “desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, para a formulação de abordagens posteriores” (GIL, 1999, p.43), as quais esperamos estimular com os resultados aqui obtidos.

Godoy (1995, p.58) apresenta algumas características desse tipo de pesquisa, indicando que estas devem considerar o ambiente como fonte direta dos dados, e o pesquisador como instrumento chave; possuir caráter descritivo; o processo ser o foco principal de abordagem e não o resultado ou o produto; a análise dos dados ser realizada de forma intuitiva e indutivamente pelo pesquisador; não requerer o uso de técnicas e métodos estatísticos; e, por fim, ter como preocupação maior a interpretação de fenômenos e a atribuição de resultados.

Ao contrário do que pode parecer, a diferença entre os métodos quantitativos e qualitativos não está no fato de haver ou não quantificações na pesquisa, mas sim, prioritariamente, na ênfase dada, no caso qualitativo, à perspectiva dos indivíduos pesquisados. Segundo Iervolino e Peliconi (2001) os estudos qualitativos têm sido utilizados para verificar como as pessoas avaliam uma experiência, idéia ou evento; como definem um problema, bem como quais opiniões e sentimentos estão envolvidos nesse processo.

Sendo assim, utilizando essa abordagem metodológica, espera-se melhor compreender os fatores potencializadores e restritores da estruturação de um negócio social com foco em melhoria habitacional, bem como as alternativas para viabilizá-lo na comunidade estudada, tendo como base as percepções dos próprios moradores entrevistados, que em tese, são os principais interessados em sua viabilidade.

3.2.1 Método

O método adotado neste estudo foi a pesquisa-ação, definida por Thiollent (1996, p.14) como uma pesquisa social aplicada, de base empírica, que é “concebida e realizada em estreita associação com uma ação ou com a resolução de um problema coletivo, e no qual os pesquisadores e os participantes representativos da situação, ou do problema, estão envolvidos de modo cooperativo ou participativo”. Considerando que em muitos casos “há um crescente descompasso entre o conhecimento usado na resolução de problemas reais e o conhecimento usado apenas de modo retórico ou simbólico na esfera cultural” (THIOLLENT, 1996, p.9), e por congregar premissas também inerentes à estruturação de negócios sociais, como o foco em resolução de problemas sociais e envolvimento comunitário, este método torna-se adequado aos objetivos deste estudo.

Kurt Levin é considerado o precursor do método da pesquisa-ação, utilizando-o em seus estudos organizacionais e educacionais, nos anos 1960, na Inglaterra. Na América Latina, a pesquisa-ação e a pesquisa participante ganharam maior notoriedade a partir dos anos 1970, através das experiências de acadêmicos como Paulo Freire, que vislumbravam a inserção de grupos sociais considerados excluídos no processo de tomada de decisões para a solução de problemas que lhes diziam respeito. Apesar de originalmente a pesquisa-ação ter sido utilizada em grande medida no segmento da educação, atualmente seu uso é recorrente em diversas áreas das Ciências Sociais.

A pesquisa-ação não segue o padrão convencional das pesquisas científicas, em que há “total separação observador e observado, total substituíbilidade dos pesquisadores e quantificação das informações colhida na observação, enquanto princípios de objetividade” (THIOLLENT, 1996, p.22). No entanto, acreditamos que para os fins definidos nesta pesquisa, “tais princípios observacionais (...) não se aplicam (...) com o mesmo grau de necessidade” (THIOLLENT, 1996, p.22).

Ao contrário da pesquisa básica, que visa contribuir com teorias, e da pesquisa aplicada, que visa dar luz a uma questão social, a pesquisa-ação visa resolver um problema específico (PATTON, 2002, p. 213). Os resultados esperados são normalmente a resolução do problema, e pode-se dizer que o nível de generalização dos mesmos é baixo, pois este método foca o contexto específico estudado. Usualmente, busca-se limitar a abrangência da pesquisa-ação ao

nível microsocial, ou da realidade pesquisada, não sendo adequado estender generalizações a âmbitos maiores.

3.2.2 População de estudo

Para a realização deste estudo, contamos com a participação direta de um grupo de cinco pessoas, representantes de famílias distintas, moradoras da favela da Erundina, localizada na Zona Sul de São Paulo, e de demais especialistas técnicos e atores relevantes da comunidade, entrevistados ao longo do estudo, dada as necessidades identificadas. De maneira a diversificar as lentes de análise e contribuir com as atividades previstas, o pesquisador envolveu neste estudo três especialistas das áreas de arquitetura, ciências sociais e história. Estes, por terem trabalhado por cerca de dez anos em processos de urbanização de favelas junto à Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano – CDHU, do Governo do Estado de São Paulo, possuíam amplo conhecimento dos assentamentos precários da cidade de São Paulo, e contribuíram em grande medida com o desenvolvimento desta pesquisa. Ao longo desta dissertação denominaremos de "pesquisadores" o grupo composto pelo pesquisador e os especialistas técnicos envolvidos.

Todos os participantes da pesquisa foram selecionados por conveniência. A Associação Bloco do Beco, parceira dos pesquisadores neste estudo, foi a responsável pela mobilização e seleção do grupo comunitário participante, seguindo critérios de interesse sobre o tema por parte dos pesquisados, proximidade e disponibilidade.

Um aspecto tradicionalmente levantado pela crítica à metodologia qualitativa refere-se à questão da representatividade da amostra. A amostra, nos estudos qualitativos, está mais ligada à significação e à capacidade que os entrevistados têm em dar informações confiáveis e relevantes sobre o tema de pesquisa. Parte-se do princípio de que é possível fazer um relato bastante consistente sobre determinado tema, entrevistando um pequeno número de pessoas selecionadas adequadamente. Segundo Duarte e Barros (2006),

“Relevante, neste caso, é que as fontes sejam consideradas não apenas válidas, mas também suficientes para responder à questão de pesquisa, o que torna normais, durante a pesquisa de campo, novas indicações de pessoas que possam contribuir com o trabalho e, portanto, ser acrescentadas à lista de entrevistados” Duarte e Barros (2006, pg.68).

3.2.3 Processo de escolha da área estudada

Encontrar na cidade de São Paulo uma área que concentrasse moradias precárias, e em que residissem uma população de baixa renda, sem dúvida não seria um grande desafio. No entanto, para melhor qualificar o processo de escolha, foram definidos três principais critérios que, no entendimento do pesquisador, facilitariam o desenvolvimento do trabalho como um todo. Esses critérios foram:

1. O relacionamento prévio com uma organização local de boa reputação, que pudesse facilitar a entrada do pesquisador na comunidade, e que também fizesse o papel de intermediário entre o mesmo e os moradores, sempre que necessário;
2. Um contexto social propício ao desenvolvimento de atividades empreendedoras, ao contrário de uma cultura comunitária baseada em um histórico de dependências de ações governamentais;
3. Uma área que já apresentasse regularização fundiária.

Para a definição do primeiro critério partiu-se do princípio que é fundamental, para um trabalho de campo com base em observação participante, a existência de um intermediário que facilite o acesso à comunidade estudada, e que, principalmente, valide a presença do pesquisador na localidade. Muitas são as iniciativas e interesses existentes em uma comunidade de baixa renda, e a credibilidade do pesquisador aos olhos da população local seria uma condição *sine qua non* para a realização do trabalho. No entendimento do pesquisador, essa credibilidade seria facilitada caso o mesmo fosse introduzido e acompanhado na comunidade por uma organização respeitada e de referência no local, junto aos diversos públicos de interesse existentes.

Além do mais, segundo Valladares, 2007, p.153, esse intermediário, com o tempo,

“passa a colaborador da pesquisa: é com ele que o pesquisador esclarece algumas das incertezas que permanecerão ao longo da investigação. Pode mesmo chegar a influir nas interpretações do pesquisador, desempenhando, além de mediador, a função de “assistente informal”,

o que pode ser entendido como um grande ativo para a pesquisa.

O segundo critério foi estabelecido dada a temática da pesquisa, ou seja, os negócios sociais. Uma vez que estes visam solucionar problemas sociais através de ações empreendedoras com base no mercado, uma cultura e um histórico também empreendedor na comunidade favoreceria o andamento do trabalho. Algumas localidades apontadas inicialmente como possíveis candidatas para a realização do presente estudo, foram descartadas pelo histórico de excessiva dependência de ações públicas para encaminhamento de seus problemas.

O terceiro e último critério, apesar de não ser eliminatório, foi estabelecido tendo vista a segurança e as facilidades que uma área regularizada tem em estabelecer processos de intervenção urbana. Esse critério, se presente na comunidade escolhida, facilitaria desde processos de interlocução com o poder público até com instituições de crédito, que talvez fossem necessárias na pesquisa.

Diante desse cenário, a comunidade escolhida foi a favela da Erundina, localizada na Zona Sul da cidade de São Paulo. Pessoas próximas ao pesquisador já haviam realizado algumas ações há alguns anos com uma organização local denominada Associação Bloco do Beco, e estabeleceram contato para discutir a proposta da pesquisa.

A Associação Bloco do Beco é uma organização cuja missão é “contribuir na formação humana e na garantia de direitos de crianças e adolescentes, através da educação pela arte, valorizando a cultura popular” (BLOCO DO BECO). Formado originalmente enquanto um bloco carnavalesco, nascido em 2002, a partir do resgate da cultura do carnaval de rua da comunidade, esta associação se especializou em processos de mobilização comunitária e articulação política em prol da viabilização de idéias e propostas da população, em especial nos jovens em situação de risco e vulnerabilidade social, em ações práticas de superação de problemas do local.

Interessados na temática dos negócios sociais, os diretores da Associação Bloco do Beco já haviam realizado cursos na Artemísia, organização voltada à disseminação do conceito e fortalecimento de negócios sociais no Brasil, buscando maiores conhecimentos nesse segmento. Esse interesse prévio no tema, somado ao grande prestígio que a associação goza na comunidade, e à capacidade de articulação da mesma junto aos distintos públicos de

interesse da favela, abriu a possibilidade de contar com o apoio dessa associação no desenvolvimento desta pesquisa.

Somado a isso, nas visitas exploratórias ao campo, notou-se ações da comunidade que sinalizaram uma predisposição empreendedora da mesma na realização de ações de desenvolvimento local. A começar por uma grande festa junina organizada de forma comunitária, em que diversos moradores, para além de contribuírem com a estruturação da festa em si, empreenderam “barraquinhas” com venda de produtos diversos para servir os participantes da festa. Apesar de parecer um fato pouco relevante, nas demais comunidades analisadas, sequer as festas comunitárias existiam sem apoio público.

Constatou-se também o processo de construção do novo campo de futebol, que se por um lado contou com a devida parceria pública, por outro fez com que houvesse eleições entre as associações locais, para se definir qual delas ofereceria o melhor serviço à comunidade, estando à frente da gestão do campo. Este procedimento não era uma exigência do poder público, mas um processo estabelecido comunitariamente para se garantir uma boa prestação de serviço à comunidade.

Somadas essas evidências ao fato de a comunidade ter se organizado para reivindicar a regularização de sua área junto à prefeitura, o pesquisador definiu a favela da Erundina como área do estudo.

A favela Erundina, também conhecida como favela Jardim Ibirapuera, ocupa um terreno de propriedade pública com área total de 73.020,78 m². Estima-se que existam aproximadamente 1.498 imóveis nesta favela (PREFEITURA DE SÃO PAULO), e uma população de cerca de 5 mil pessoas. Em 2001, na gestão municipal de Marta Suplicy, a Prefeitura de São Paulo iniciou o processo de regularização fundiária do local, chegando a conceder a cessão de uso e o título de posse aos moradores. No entanto, uma vez que não houve a doação formal do terreno, e nem foi dado seguimento com as tramitações necessárias para finalizar o processo de regularização, os proprietários de imóvel no local ainda não possuem a matrícula do imóvel.

Ilustração 1 – Vista da Favela da Erundina

Fonte: Autor

Ilustração 2 – Mapa de localização da Favela da Erundina

Fonte: Autor

3.2.4 Procedimentos metodológicos

Segundo Susman e Evered (1978) *apud* Thiollent (1996, p.44), o ciclo básico da pesquisa-ação pode ser entendido da seguinte maneira:

Ilustração 3 – Ciclo básico da pesquisa-ação

Fonte: Segundo Susman e Evered (1978) *apud* Thiollent (1996, p.44), adaptado pelo autor

Os autores apontam que:

- (1) "No estágio de Diagnóstico (*identificar o problema*), o pesquisador (P) e a organização cliente (C) identificam e especificam uma oportunidade de melhoria na organização cliente, e a compatibilizam com as metas de pesquisa.
- (2) No estágio de Planejamento da Ação (*planejar*), o pesquisador e a organização cliente consideram cursos alternativos de ação para realizar a melhoria identificada, e desenvolvem um plano para implementar um destes cursos alternativos de ação.
- (3) No estágio de Tomada de Ação (*agir*), o pesquisador e a organização cliente implementam o plano desenvolvido;
- (4) No estágio de Avaliação (*observar*), o pesquisador e a organização cliente avaliam os resultados da implementação do plano;
- (5) No estágio de Especificação do Aprendizado (*refletir*), o pesquisador identifica e descreve as descobertas gerais, baseadas nas informações geradas no estágio anterior" Susman e Evered (1978) *apud* Thiollent (1996, p.44).

Nota-se que, de acordo com o modelo apresentado, pesquisador e cliente (P & C) são responsáveis pela realização das etapas de 1 a 4. A última delas (especificação do aprendizado) é tida como atribuição específica do pesquisador, que normalmente visa a publicação e compartilhamento dos resultados atingidos. Como poderá ser compreendido melhor nos tópicos seguintes, a “organização cliente” participante desta pesquisa é, de maneira geral, a favela da Erundina, representada por um grupo de 5 famílias independentes, moradoras da comunidade.

Apresentam-se a seguir os procedimentos metodológicos adotados para o desenvolvimento desta pesquisa-ação.

3.2.4.1 Observação participante

Uma dos procedimentos utilizados ao longo desta pesquisa foi a observação participante, que segundo Malinowski (1984) é desenvolvida via convivência e participação direta do pesquisador no universo do cotidiano da comunidade estudada, e que deve ser complementada por uma coleta sistemática de dados e a sua interpretação.

Em sua resenha intitulada “Os dez mandamentos da observação participante”, realizada sobre a obra de William Foote White³⁴, Valladares (2007, p.153) indica que “a observação participante, implica, necessariamente, um processo longo”, e que:

“o tempo é também um pré-requisito para os estudos que envolvem o comportamento e a ação de grupos: para se compreender a evolução do comportamento de pessoas e de grupos é necessário observá-los por um longo período e não num único momento” Valladares (2007, p.153).

A autora também comenta que desenvolver uma rotina de trabalho é fundamental para o sucesso da pesquisa, e que “mediante notas e manutenção do diário de campo (*field notes*), o pesquisador se autodisciplina a observar e anotar sistematicamente” (Valladares, 2007, p.153).

³⁴ *Sociedade de esquina: a estrutura social de uma área urbana pobre e degradada*. Tradução de Maria Lucia de Oliveira. Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 2005.

Ainda que os pesquisadores deste estudo mantiveram uma rotina de trabalho em campo constante, utilizando-se de diário de campo e outros instrumentos, dada a restrição de tempo para esta etapa do trabalho, realizado em 3 meses, e também à falta de conhecimento profundo dos mesmos neste procedimento metodológico, a observação participante foi aplicada apenas em alguns momentos, principalmente no estudo de fenômenos que Malinowski (1984) chama de “imponderáveis da vida real”, como por exemplo, a relação e o cuidado das pessoas com suas casas, a convivência com os demais moradores das vielas, e demais detalhes da vida social. Segundo o autor, estes fenômenos são de suma importância e não podem ser registrados apenas com auxílio de instrumentos como o questionário, devendo ser observados em sua plena realidade.

3.2.3.2 Questionário e Entrevista

Gil (2005) define o questionário como um instrumento de coleta de dados constituído por um rol de perguntas apresentadas por escrito às pessoas que se deseja investigar. Afirmar também que quando o mesmo é aplicado mediante entrevista, como no caso da pesquisa que aqui se apresenta, é designado também como formulário.

Para fins desta pesquisa, aplicou-se questionários junto aos diversos indivíduos participantes do estudo, detalhados a seguir. Junto a cada uma das líderes das famílias participantes, aplicou-se um formulário específico voltado à percepção das mesmas sobre as condições de habitabilidade de suas moradias. Também foram aplicados questionários junto a demais atores pesquisados, integrantes de segmentos da cadeia da reforma, apontada pelo grupo de moradores, tais como representantes de loja de materiais de construção, profissionais da construção civil e representantes de instituições de crédito. As entrevistas realizadas para a aplicação destes questionários foram realizadas de forma semiestruturada, visando direcionar as respostas aos temas pesquisados, sem perder, no entanto, as percepções subjetivas dos entrevistados sobre o assunto. O quadro abaixo consolida as informações sobre os questionários e entrevistas realizadas:

Quadro 4 – Sistematização da quantidade de entrevistas realizadas

Entrevistas / Questionário	Público	Qtd aplicada	Referência
Percepção das condições de habitabilidade	Moradores	5	Anexo 6
Percepção sobre a cadeia local de reforma - Loja de Materiais de construção	Comerciantes do ramo	2	Anexo 8
Percepção sobre a cadeia local de reforma - Mão de obra	Profissionais locais do setor	2	Anexo 9
Alternativas de crédito	Instituições de crédito ³⁵	2	Anexo 10
Atores estratégicos ³⁶	Atores estratégicos para a cadeia	4	-

Fonte: Autor

3.2.3.3 Coleta de dados secundários

Com o intuito de complementar os dados coletados nas entrevistas e na observação participante, também foi realizado um levantamento de dados secundários. Este envolveu tanto informações sobre o contexto comunitário, especialmente no que se refere aos dados do processo histórico de ocupação da área; quanto informações sobre o mercado de reforma no país.

3.2.5 Matriz de consolidação da metodologia

A seguir é apresentada uma matriz que consolida e resume o problema da pesquisa e seus objetivos, bem como os pontos de investigação a serem desenvolvidos em cada uma das etapas da pesquisa.

³⁵ Foram realizadas entrevistas com gerentes dos bancos CEF e Santander.

³⁶ Ashoka / Programa Moradia para Todos; Associação Brasileira de Cimento Portland - ABCP / Clube da Reforma; Peabiru Trabalhos Comunitários e Ambientais; e Unidade Básica de Saúde local. Para estas entrevistas não houve a utilização de questionários de referência.

Quadro 5 – Matriz de consolidação da metodologia

<i>Objetivos da pesquisa</i>		<i>Pontos de investigação (Questões da Pesquisa)</i> ▪ Informações necessárias	<i>Fundamentação teórica</i>	<i>Técnicas de coleta dos dados</i>	<i>Técnicas de análise dos dados</i>	<i>Resultado esperado</i>
<i>geral</i>	<i>específicos</i>					
Explorar alternativas de estruturação de negócios sociais no campo da habitação de interesse social no Brasil, visando a melhoria das condições de moradia da população de baixa renda	1. Identificar quais são os principais problemas habitacionais da comunidade estudada e os impactos destes na vida dos moradores	A) Quais são os problemas habitacionais enfrentados pela comunidade ▪ Quais são os principais problemas habitacionais? ▪ Quais os impactos desses problemas na vida dos moradores?	Teoria sobre política habitacional brasileira e déficit habitacional	Entrevistas Questionários Levantamento de dados secundários Revisão bibliográfica	Análise de conteúdo	Problemas habitacionais da comunidade e impactos destes na vida dos moradores
	2. Identificar os fatores potencializadores e restritores da estruturação de um negócio social com foco em melhoria habitacional na comunidade estudada	B) Quais são esses fatores potencializadores e restritores para esse tipo de negócio? ▪ De que forma a comunidade vislumbra realizar melhoria habitacional? ▪ De quais etapas é composta a cadeia da forma de melhoria habitacional indicada? ▪ Quem são os atores envolvidos localmente nessa cadeia? ▪ Quais são os fatores dessa cadeia que podem ser potencializadores e restritores da estruturação de um negócio social nesse segmento?	Teoria sobre déficit habitacional e Negócios Sociais	Entrevistas Questionários Revisão bibliográfica	Análise de conteúdo	Fatores potencializadores e restritores
	3. Desenvolver um processo de construção coletiva em que seja possível identificar alternativas viáveis e adequadas para a melhoria habitacional na comunidade estudada, com base na estruturação de negócios sociais	C) Como viabilizar um negócio social com foco em melhoria habitacional na comunidade estudada ▪ Quais são as alternativas para viabilização de um negócio social com foco em melhoria habitacional na comunidade?	▪ Teoria sobre Negócios Sociais	Entrevista Questionário Revisão bibliográfica	Análise de conteúdo	Alternativas para viabilização de negócio social identificadas

Fonte: Autor

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Apresentaremos de forma cronológica os resultados atingidos neste estudo, seguindo a proposta do ciclo básico da pesquisa-ação sugerida por de Susman e Evered (1978) *apud* Thiollent (1996, p.44), apresentada no capítulo anterior. Em cada etapa deste ciclo, serão apontados e debatidos os resultados obtidos naquele momento, utilizando-se os diversos instrumentos de pesquisa planejados, tais como observação participante, questionários e entrevistas.

Os resultados das atividades realizadas representam o produto de um trabalho coletivo, realizado com a cooperação de uma equipe de diversas áreas do conhecimento. Como afirmam MINAYO et al., (2005), esta interação é condição *sine qua non* de um trabalho científico interdisciplinar.

4.1 Diagnóstico

Após selecionada a comunidade que seria estudada, e estruturada a parceria com organização que facilitaria a interlocução com os moradores, a primeira etapa do diagnóstico foi convidar as pessoas interessadas em fazer parte do grupo de pesquisa. A proposta construída entre os pesquisadores e a Associação Bloco do Beco era de que os convidados a participar do grupo de pesquisa deveriam pertencer à favela da Erundina; ser da rede de contato da Associação Bloco do Beco; e ter interesse em promover alguma melhoria em sua moradia. Caso houvesse interesse, integrantes da cadeia local da construção civil e demais moradores da região também poderiam participar.

Uma vez que se tratava de uma proposta inovadora na comunidade, a Associação Bloco do Beco sugeriu que o número de participantes do grupo de pesquisa não fosse muito grande, sendo composto por cinco ou sete pessoas. Essa medida, segundo o diretor da Associação, seria importante para não gerar muita expectativa na comunidade, uma vez que o tema era de grande relevância para o local, mas as ações concretas ainda eram desconhecidas. Dadas as particularidades do tamanho da amostra nos estudos qualitativos, comentadas no capítulo da metodologia, os pesquisadores concordaram com a proposta, e a Associação Bloco do Beco,

responsável por mobilizar pessoas com perfil acordado, começou a convidar os interessados para as primeiras reuniões de apresentação e alinhamento da proposta do trabalho.

Logo nestes primeiros encontros já foi possível notar algo, que ficou cada vez mais evidente ao longo do processo, de que **a parceria com uma organização local** interessada talvez seja o principal ponto de partida para a estruturação negócios sociais em comunidades periféricas. Para além de facilitar o acesso à comunidade e ao público de interesse, é a organização local quem irá traduzir aos pesquisadores todos os anseios e expectativas subliminares da comunidade, que normalmente não são verbalizadas, e que são de difícil entendimento por pessoas externas à realidade local. Uma vez que os pesquisadores pouco conhecem sobre as “regras de funcionamento” daquela micro sociedade, torna-se fundamental que sejam assessorados por representantes locais para se ter êxito em suas ações.

No entanto, também nos pareceu certo que não bastam bons “tradutores”. Por ser uma organização entusiasta dos negócios sociais, a Associação Bloco do Beco se sentiu confortável com a proposta e muito contribuiu com o real engajamento dos moradores, por acreditar que a abordagem do negócios sociais poderia de fato contribuir com os problemas habitacionais ali enfrentados.

Foram realizadas duas reuniões para se consolidar o grupo final de cinco interessados. A primeira delas ocorreu no dia 13 de julho e contou apenas com um representante de uma loja de materiais de construção da comunidade, e mais um morador interessado em reformar sua casa. O grupo de pesquisadores e a Associação Bloco do Beco explicaram a proposta da pesquisa e, dado o baixo quórum, convidaram os presentes para participarem da segunda reunião, que seria realizada uma semana depois, no dia 20 de julho.

Nesta segunda reunião, que contou com 5 moradores da comunidade, incluindo a pessoa que havia participado da reunião anterior, já se estabeleceu o grupo definitivo que desenvolveria a pesquisa conjuntamente. Novamente foi explicada a proposta de trabalho e discutida com os participantes suas opiniões, interesses e condições em participar do estudo. Os pesquisadores buscaram deixar claro que se tratava de um processo de construção coletiva de conhecimento, e que o intuito final seria identificar alternativas de viabilização de um negócio social voltado à melhoria habitacional. Houve especial interesse por parte dos moradores em entender melhor o conceito de negócio social. Não estava claro se a proposta era “criar uma ONG”

para viabilizar algum serviço gratuito, ou se era “montar uma empresa para vender produtos para a comunidade”, nas palavras dos participantes. Os pesquisadores tiveram bastante dificuldade para esclarecer esse conceito junto aos participantes. Aparentemente, houve frustração por parte de alguns, pelo fato de a proposta não estar baseada em algum tipo de doação, ou benefício social. No entanto, uma vez esclarecida a proposta, não houve desistências de participação. Uma integrante do grupo fez um comentário que talvez explique a razão dessa permanência, independente de uma eventual frustração: “Preciso e vou fazer uma reforma na minha casa com ajuda do governo ou não, e com ajuda de vocês ou não...”.

Ilustração 4 – Reunião do grupo participante da pesquisa na sede da Associação Bloco do Beco

Fonte: Autor

Alinhada a abordagem sobre negócios sociais, restava definir o que o grupo gostaria de trabalhar enquanto **melhoria habitacional**, uma vez que foi este o termo original da proposta apresentada. A temática da reforma das casas, apontada por alguns participantes, foi uma opção elencada pelos pesquisadores. No entanto, como visto nos capítulos iniciais desta

pesquisa, uma vez que a questão da habitação transcende a moradia, foi aberto um debate para se chegar a um consenso. Apesar dos diversos tipos de problemas habitacionais levantados, tais como a questão do saneamento local, que em parte escoa a céu aberto, o grupo optou por trabalhar a questão das **reformas das casas**, por tratar essa questão como algo de necessidade mais imediata. Sendo assim, foi acordado junto aos pesquisadores que o objetivo mais direto da ação proveniente desta pesquisa, em termos da resolução do problema coletivo, seria o suporte ao planejamento de reforma das casas dos participantes.

Feito esse alinhamento, o grupo de pesquisadores sugeriu, como forma de encaminhamento, que fosse realizado um estudo mais aprofundado sobre as percepções do grupo em relação às condições de habitabilidade de sua residência e da comunidade de maneira geral. No dia 27 de julho a equipe de pesquisadores realizou uma entrevista com todos os participantes, tendo como base o formulário apresentado no Anexo 6. Os resultados obtidos são apresentados a seguir, estruturados de maneira resumida, em três principais dimensões: Perfil socioeconômico da população estudada; percepção dos moradores sobre a qualidade de vida e moradia na comunidade; e percepção dos moradores das condições de habitabilidade de suas residências.

4.1.1 Perfil socioeconômico:

As cinco participantes deste estudo foram do sexo feminino, e faixa etária entre 29 e 54 anos. Quatro delas são de estados distintos de São Paulo, sendo todos eles do nordeste, e provenientes de zonas urbanas. À exceção de uma respondente, que é separada, todas as demais possuem uma relação conjugal estável.

Tabela 1 – Local de nascimento dos moradores entrevistados (UF)

Entrevistado	Resposta
1	SP
2	BA
3	PE
4	CE
5	BA

Fonte: Autor

Gráfico 5 – Zona de procedência dos moradores entrevistados

Fonte: Autor

Gráfico 6 – Situação conjugal dos moradores entrevistados

Fonte: Autor

Tabela 2 – Tempo de união conjugal dos moradores entrevistados

<i>Entrevistado</i>	<i>Resposta</i>
1	15 anos
2	13 anos
3	16 anos
4	10 meses
5	-

Fonte: Autor

Todas as entrevistadas residem na cidade de São Paulo há mais de dez anos, sendo que, analisando o tempo de moradia específico na comunidade estudada, nota-se que quatro das cinco entrevistadas praticamente residem na favela da Erundina desde que nesta cidade chegaram.

Tabela 3 – Tempo de moradia dos moradores entrevistados no município

<i>Entrevistado</i>	<i>Resposta</i>
1	29 anos
2	12 anos
3	17 anos
4	17 anos
5	13 anos

Fonte: Autor

Tabela 4 – Tempo de moradia na área, dos moradores entrevistados

<i>Entrevistado</i>	<i>Resposta</i>
1	29 anos
2	11 anos
3	9 anos
4	17 anos
5	13 anos

Fonte: Autor

Atualmente todas vivem em residências próprias, junto às suas famílias, que em média possuem cinco pessoas. Quatro das cinco representantes familiares entrevistadas são atendidas por algum programa ou benefício social público, e a renda familiar de quatro dos cinco entrevistados fica entre um e três salários mínimos.

Tabela 5 – Quantidade de pessoas vivendo nas moradias entrevistadas

Entrevistado	Resposta
1	5
2	5
3	4
4	7
5	4

Fonte: Autor

Gráfico 7 – Condição de ocupação das moradias entrevistadas

Fonte: Autor

Gráfico 8 – Quantidade de famílias entrevistadas atendidas por programas sociais públicos

Fonte: Autor

Tabela 6 – Nome dos programas sociais que atendem os moradores entrevistados

Entrevistado	Resposta
1	Leve leite (escola)
2	Bolsa Família
3	Bolsa Família
4	-
5	INSS (afastamento por doença)

Fonte: Autor

4.1.2 Percepção de qualidade de vida na comunidade

Como visto nos capítulos iniciais deste estudo, um dos fatores que compõe o conjunto de critérios da inadequação de domicílios é a carência de infraestrutura, que historicamente é o fator que mais afeta as moradias brasileiras. A carência de infraestrutura urbana é caracterizada por quatro serviços básicos: iluminação elétrica, abastecimento de água com canalização interna, rede geral de esgotamento sanitário ou fossa séptica, e coleta de lixo regular pelo menos duas vezes por semana. Uma vez que esses critérios também estão intimamente relacionados com o contexto de urbanização do bairro como um todo, os pesquisadores acharam conveniente buscar saber a percepção dos moradores sobre estes aspectos visando especificamente a área estudada, e não apenas as habitações.

Em termos da oferta de energia elétrica e iluminação pública, abastecimento de água e rede de esgoto, a maioria dos pesquisados avaliou como bom o serviço oferecido. No entanto, no que

se refere à coleta de lixo, houve uma tendência em avaliar o serviço enquanto regular ou ruim, conforme pode ser visto nos gráficos abaixo.

**Gráfico 9 – Avaliação do bairro pelos moradores:
abastecimento de água**

**Gráfico 10 – Avaliação do bairro pelos moradores:
energia elétrica**

**Gráfico 11 – Avaliação do bairro pelos moradores:
coleta de lixo**

**Gráfico 12 – Avaliação do bairro pelos moradores:
rede de esgoto**

**Gráfico 13 – Avaliação do bairro pelos moradores:
iluminação pública**

De maneira geral, os serviços indicados limitam sua abrangência oficial ao início da favela, ou seja, à parte baixa, de onde se tem fácil acesso por automóveis. A exceção é o serviço de oferta de energia elétrica e iluminação pública, que atende à maioria da parte alta do morro da favela. No que se refere aos demais casos, os moradores normalmente criam formas distintas

de acesso à parte baixa da comunidade para ser contemplado com os serviços descritos. O lixo é levado pelos moradores à parte baixa, para que seja coletado, e o sistema de saneamento e abastecimento de água normalmente vai sendo conectado, de casa em casa, até chegar à parte baixa, à medida que uma nova construção é feita. Naturalmente esta é uma solução paralela à oficial.

Um outro item avaliado pela maioria como regular ou ruim são os meios de transporte existentes na comunidade. Há duas linhas de ônibus que atendem ao local e que ligam a comunidade ao Terminal Santo Amaro e Terminal Bandeira de ônibus. Estas linhas somente são acessíveis pelas ruas que margeiam a favela.

Gráfico 14 – Avaliação do bairro pelos moradores:

Transportes

Fonte: Autor

Nota-se que, ponto de vista da existência dos serviços públicos pesquisados, há uma grande disparidade de realidades entre as moradias que estão na parte baixa e inicial da favela, com as que estão na parte alta. As casas que estão localizadas principalmente nas vielas, não contam com boa parte dos serviços considerados básicos para uma moradia adequada.

4.1.3 Percepção de habitabilidade da residência

De acordo com o apresentado por Nakano (2010), a inadequação habitacional corresponde à quantidade de moradias que necessitam de melhorias construtivas e urbanísticas, bem como de regularização fundiária, que assegurem boa qualidade de vida e condições básicas de habitabilidade e segurança da posse do imóvel aos seus ocupantes, não havendo necessidade de realocação e construção de novas moradias. Conforme já citado, a favela da Erundina é uma área que já passou por um processo de regularização fundiária, não sendo este um fator muito explorado nas entrevistas realizadas. Em relação aos demais pontos, é possível validar

alguns fatos apresentados no item anterior, especialmente no que se refere ao acesso aos serviços de energia, saneamento e abastecimento de água, por parte das residências dos moradores pesquisados.

A energia elétrica das habitações, em quatro dos cinco casos estudados, é proveniente de um poste oficial, e contam com marcador individual. A instalação elétrica doméstica, no entanto, já não segue os padrões tidos como adequados em dois dos casos, sendo estas aparentes nestas residências.

Gráfico 15 – Quantidade de moradores entrevistados que possuem poste padrão de energia elétrica

Fonte: Autor

Gráfico 16 – Padrão de instalação de energia elétrica das moradias entrevistadas

Fonte: Autor

Apenas um dos casos analisados contava com abastecimento de água proveniente da rede pública oficial. Todos os demais possuíam fontes alternativas, normalmente ligações indiretas da rede pública. Neste contexto, duas moradias também não seguiam o padrão adequado da instalação do sistema hidráulico, sendo estes aparentes, ou parcialmente aparentes.

Gráfico 17 – Tipo de fontes de abastecimento de água das moradias pesquisadas

Fonte: Autor

O contexto do acesso aos serviços de saneamento seguiu o padrão dos demais serviços vistos acima, ou seja, em apenas um dos casos a coleta de esgoto está conectada à rede pública. Em

todos os demais o sistema foi construído pelos moradores sem vínculo direto com a rede oficial.

Outro aspecto levado em conta na definição de inadequação de moradias, na pesquisa de déficit habitacional, realizada pelo Governo Federal, é a ausência de banheiro de uso exclusivo. Nesse aspecto, todas as residências pesquisadas estavam adequadas, uma vez que possuíam banheiros individuais na área interna de suas casas.

Gráfico 18 – Tipo de sistema de coleta de esgoto das moradias pesquisadas

Fonte: Autor

Gráfico 19 – Quantidade de moradias pesquisadas que possui banheiro, e tipologia dos mesmos

Fonte: Autor

Para além dos aspectos considerado oficiais para que uma moradia seja considerada adequada, os pesquisadores buscaram compreender demais percepções dos moradores sobre este tema da adequação. E nesse sentido, o cenário das condições de habitabilidade parecem ficar mais críticos. Analisando quatro aspectos básicos para se ter condições saudáveis em uma residência, a saber: ventilação, iluminação natural, temperatura e umidade, notamos que, segundo a avaliação dos moradores, as casas estudadas apresentavam sérias deficiências. Nas entrevistas realizadas estes aspectos foram avaliados enquanto regular ou ruim pela maioria dos entrevistados.

Gráfico 20 – Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: ventilação

Fonte: Autor

Gráfico 21 – Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: iluminação natural

Fonte: Autor

Gráfico 22 – Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: umidade

Fonte: Autor

Gráfico 23 – Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: temperatura

Fonte: Autor

A mesma percepção se repetiu quanto a análise foi feita sobre aspectos mais subjetivos, porém também importantes, como a sensação de conforto e a beleza das residências. A maioria avaliou como regular ou ruim estes aspectos.

Gráfico 24 – Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: conforto

Fonte: Autor

Gráfico 25 – Avaliação dos entrevistados quanto a sua moradia: beleza

Fonte: Autor

Dentre os aspectos analisado, um em especial chamou mais a atenção dos pesquisadores. Quando questionados se as moradias apresentavam problemas de umidade, todos os respondentes foram unânimes em responder que sim. Este foi o único problema presente em todas as casas estudadas, e reforçado pelos entrevistados³⁷.

³⁷ A umidade, segundo apontou o grupo de entrevistados, contribui significativamente com o aparecimento de doenças, especialmente de ordem respiratória. Essa informação foi aparentemente condizente com os dados sobre doença colhidos nas entrevistas com os moradores. Das cinco famílias pesquisadas, quatro apontaram a existência de casos de doença entre os moradores da mesma residência nos últimos doze meses. E dentre esses casos, todos estavam relacionados a doenças respiratórias. A equipe de pesquisadores entrou em contato com a Unidade Básica de Saúde que atende a região para explorar melhor o tema, buscar dados da região, e analisar se, do ponto de vista técnico, a correlação indicada pelos moradores procedia. A responsável pela Unidade foi contatada, mas não se sentiu à vontade para participar da pesquisa. Porém, em entrevista com demais médicos contatados, a equipe de pesquisadores foi informada que não há estudos que validem a correlação apresentada. As pesquisas sobre o tema evidenciam uma correlação entre baixa umidade no ar e aumento de doenças respiratórias, assim como falta de ventilação adequada e o aumento destas doenças.

Gráfico 26 – Quantidade de moradias entrevistadas com umidade no teto

Fonte: Autor

Gráfico 27 – Quantidade de moradias entrevistadas com umidade nas paredes

Fonte: Autor

Com base neste diagnóstico realizado, foi possível melhor compreender, sob o ponto de vista dos participantes, quais são os principais problemas habitacionais da comunidade estudada, e alguns dos impactos destes na vida dos moradores, primeiro objetivo específico desta pesquisa. De maneira geral, apesar de a maioria das casas não contar com os serviços públicos oficiais relacionados a abastecimento de água e sistema de saneamento, estes aspectos não são apontados como um problema de ordem imediata pelos moradores, uma vez que há soluções paralelas. As principais queixas levantadas referiram-se à **sensação de conforto** e qualidade de vida no ambiente interno das residências. Melhorar as condições estruturais das moradias pesquisadas, aprimorando as questões de ventilação, iluminação, temperatura e umidade, são os interesses prioritários apontados, uma vez que parecem impactar diretamente na saúde de seus habitantes.

Uma vez finalizado e discutido o diagnóstico com o grupo, consensuou-se que seriam debatidas alternativas para a reforma das casas enquanto aspecto de melhoria habitacional a ser trabalhado.

4.2 Planejamento da ação

No dia 27 de julho, o grupo de pesquisa se reuniu novamente para dar início ao debate e ao entendimento aprofundado sobre o universo das reformas, área priorizada no estudo. O objetivo do encontro era conhecer experiências de reforma vivenciadas pelos moradores da comunidade e, especialmente, explorar as facilidades e dificuldades encontradas pelos mesmos na realização do empreendimento. De início, os pesquisadores já puderam notar que todos os presentes já tinham participado, direta ou indiretamente, de alguma ação de reforma habitacional. Segundo um dos moradores, "se tem uma coisa que não para na favela é

reforma". Por conta disso, o debate se mostrou muito produtivo para a realização dos objetivos propostos.

Um dos primeiros temas abordados pelo grupo foi a questão da ausência de suporte técnico para a realização das reformas, conforme pode-se notar pelos comentários abaixo:

"(Para fazer uma reforma) a gente vê o que quer fazer e chama um pedreiro pra botar a mão na massa. Aí vai vendo com ele. Aqui na comunidade arquiteto e engenheiro é tudo o pedreiro mesmo."

Morador 2

"Bem que eu gostaria, mas arquiteto é muito chique! Não tenho dinheiro para gastar com isso não..."

Morador 4

"Um problema é saber o quanto comprar de material. Cimento e areia sempre precisa, então a gente já vai comprando. Mas compra sem saber certinho, né?"

Morador 1

"Quem orienta a gente é o pedreiro. Ele é que sabe. Ele e o pessoal da loja de material de construção."

Morador 3

"Lá em casa é meu marido mesmo que faz as reformas. Dia de sábado e domingo, quando ele não tá trabalhando, ele vai fazendo as coisas que precisa, um pouco de cada vez."

Morador 2

Os moradores apontaram que quando a reforma é pequena, efetivamente não sentem necessidade de nenhum apoio técnico para além do pedreiro, mas que gostariam de ter um suporte mais qualificado quando se trata de uma obra mais robusta. O grande entrave comentado é o valor cobrado por um arquiteto ou engenheiro. Segundo foi apontado pelo grupo, em muitos casos, o preço cobrado por esses profissionais encarece muito o valor da obra, o que desestimula sua contratação.

O debate também abordou a temática da **qualificação dos pedreiros**. De maneira geral, esse é outro ponto crítico apontado pelos moradores, uma vez que os profissionais locais com maior qualificação costumam estar comprometidos com demais obras dentro e fora da comunidade. A oferta de pedreiros disponíveis, segundo os moradores, é de profissionais com baixa qualificação.

"Tem todo o tipo de pedreiro aqui. Uns muito bons e outros nem tanto. Os bons são muito disputados. E eles normalmente trabalham em obras fora da comunidade, onde ganham bem mais."

Morador 3

"Aqui qualquer pessoa que está desempregada e quer fazer algum dinheiro diz que é pedreiro, mesmo sem nunca ter trabalhado com isso."

Morador 5

"Eu mesmo fiquei um bom tempo convencendo um pedreiro bom a fazer um serviço pra mim, mas ele falava que tava com muito serviço e não tinha tempo. Mas depois de uns meses ele aceitou e ficou muito bom o serviço. Mas eu paguei caro pra ele."

Morador 1

Um outro tema de destaque no debate foi a questão do **financiamento das obras**. Em todos os relatos apresentados, o autofinanciamento foi a solução adotada pelos moradores. A prática recorrente é de se iniciar a compra dos materiais meses antes do início da reforma. Com os recursos economizados ao final de cada mês, são comprados parte dos insumos necessários, e, uma vez ajuntado uma boa quantia de material, uma parte da obra é realizada. Esses ciclos de estoque de materiais e realização de uma etapa parcial da obra são repetidos até que a mesma chegue ao fim.

O que se pode notar claramente com esta alternativa adotada para a realização das reformas, é que a mesma gera custos extras aos moradores, tornando a obra mais cara. Para além do custo financeiro da aquisição antecipada dos materiais, há também custos e perdas de estocagem, conforme pode se constatar por alguns dos comentários abaixo:

"Cada mês eu compro um pouquinho de material e vou guardando em cima da laje. Antes eu deixava na viela, mas você sabe como é... De vez em quando ia sumindo material. Lá na laje também perde, porque fica no tempo, né? Mas dentro de casa não cabe, fazer o que?"

Morador 2

"A gente já começou a fazer um puxadinho pra minha filha em cima de casa. Já batemos a laje, e agora estamos comprando material para subir as paredes. Quando tiver com bastante material fazemos mais um pouco. E assim vai..."

Morador 3

"Aqui é difícil alguém pegar empréstimo. Uns não pegam porque tem medo, e outros porque não podem mesmo."

Morador 5

No fim do debate, a equipe de pesquisadores organizou os diversos comentários em quatro dimensões de análise e validou com os moradores os principais pontos levantados, os quais podem ser vistos no quadro abaixo:

Quadro 6 – Dimensões apresentadas como críticas para realização de reformas na comunidade

REFORMA	Assistência Técnica	<ul style="list-style-type: none"> • As reformas na comunidade normalmente são feitas apenas por pedreiros, ou as vezes até mesmo pelos próprios moradores; • Não há o costume de se fazer um projeto de reforma e nem de se contratar arquitetos e engenheiros para realizar a mesma, uma vez que estes profissionais são caros e encarecem a obra; • Em linhas gerais, o morador não conta com uma assistência técnica qualificada.
	Mão de obra	<ul style="list-style-type: none"> • A mão de obra utilizada é a local, que normalmente é de baixa qualidade; • Os bons pedreiros da comunidade costumam trabalhar em obras fora, pois ganham mais; • Atualmente é muito difícil conseguir um bom pedreiro. Todos estão com muito trabalho e cobram cada vez mais caro.
	Materiais de construção	<ul style="list-style-type: none"> • A maior dificuldade com os materiais de construção é saber o que e quanto comprar, além de onde estocar; • Quem mais ajuda em “o que e quanto comprar” normalmente é o balconista da loja de material de construção, que não conhece a realidade da reforma pretendida; • Como os materiais são comprados “um pouquinho todo mês, para um dia começar a obra”, e não há onde estocar adequadamente, há muitas perdas.
	Crédito	<ul style="list-style-type: none"> • Há muita dificuldade em se conseguir crédito; • O que a maioria das pessoas fazem é ir comprando materiais todo mês com o dinheiro que sobra. “Quando tem bastante material, aí se faz uma empreitada” da obra. • As pessoas não sabem direito quais as opções de crédito que existem para fazer reforma.

Fonte: Autor

Os pontos levantados nestas quatro dimensões de análise representam, aos olhos dos moradores participantes, os principais obstáculos a serem enfrentados pela comunidade no momento de empreender uma reforma em suas casas. Estes, também seriam os principais focos da estruturação de possíveis negócios sociais com fins de melhoria habitacional na área estudada.

Diante deste cenário, o grupo estruturou um plano de trabalho para aprofundar o entendimento dos pontos levantados junto a demais atores do segmento, e por fim, identificar alternativas viáveis para resolução dos mesmos, tendo como foco prioritário facilitar as reformas habitacionais que o grupo de cinco famílias participantes da pesquisa desejava empreender.

O plano elaborado é apresentado a seguir, de maneira resumida:

Quadro 7 – Plano de trabalho elaborado com comunidade

Dimensão	Ação
Assistência técnica	Entrevistar organizações de assessoria técnica para habitação de interesse social e movimentos de moradia, e analisar serviços oferecidos.
Mão de obra	Entrevistar pedreiros locais para aprofundar aspectos de disponibilidade e qualificação apontados
Materiais de construção	Entrevistar representantes de loja de material de construção e analisar serviços e soluções apresentadas aos problemas indicados pelos moradores
Crédito	Entrevistar representantes de instituições de crédito para analisar serviços de crédito oferecidos para reforma, junto ao público definido, e também suas condições de contratação.

Fonte: Autor

4.3 Tomada de ação

As atividades descritas no plano de trabalho foram realizadas prioritariamente pela equipe de pesquisadores, sem a participação direta dos moradores integrantes do grupo, uma vez que a maioria destes trabalha no horário comercial.

As ações realizadas e os resultados alcançados nesta etapa do estudo são apresentadas seguindo a lógica das quatro dimensões de análise estruturada na etapa anterior.

4.3.1 Assistência técnica

Os representantes da Associação Bloco do Beco indicaram aos pesquisadores que havia uma única organização que atuava na comunidade, cujo o foco de ação era a moradia. Trata-se do Movimento pelo Direito à Moradia – MDM. Nascido em 2003, o MDM se entende como “herdeiro de práticas e experiências de outros movimentos constituídos a partir dos anos 60 e 70, quando prevalecia a atuação de movimentos sindical e estudantil” e, “sob a influencia e experiência desses movimentos”, foca “a luta da moradia nas diversas áreas” (MOVIMENTO PELO DIREITO À MORADIA, 2008, p.1).

Contando com 11 núcleos, e atuando prioritariamente na Zona Sul da cidade de São Paulo, o MDM:

“tem como conceito, que luta pelo direito à moradia é muito mais amplo que a conquista de uma casa para morar, passa pelo o acesso à educação de qualidade para todos, pelo saneamento básico de qualidade, por uma saúde pública e pelo acesso à cultura, lazer e transporte público, como forma de melhorar as condições de vida do povo” (MOVIMENTO PELO DIREITO À MORADIA, 2008, p.1).

Nesse sentido, ser articula e organiza de forma a contar com várias entidades e núcleos de distintos temas em seu entorno, “unificando suas pautas, agendas e bandeiras de luta”.

Por motivos de conflito de agenda, não foi possível realizar uma entrevista com os dirigentes do MDM. As informações e dados colhidos desta organização foram provenientes de entrevistas com o representante da Associação Bloco do Beco, e dos sítios eletrônicos do Movimento. Pelo o que se pode analisar destes materiais colhidos, a proposta de atuação do MDM é atuar conforme a lógica dos movimentos sociais "com caráter de classe" (GOHN, 1991, p.9-11), reivindicando junto ao poder público os direitos sociais constituintes, tendo a moradia como foco prioritário. Segundo o representante da Associação Bloco do Beco, o MDM também realiza operações de intermediação entre as políticas sociais de moradia, oferecidas pelos governos federal, estadual e municipal, e a população. Nesse sentido, viabiliza a construção de novas casas, contando prioritariamente com financiamentos como o Minha Casa Minha Vida - Entidades, e organiza seu repasse junto à população atendida.

Pelo o que se pode entender, o MDM não presta serviços de assessoria técnica para a qualificação de moradias inadequadas já existentes. Sua atuação aparentemente é baseada na construção de novas unidades, financiadas por recursos públicos, e que tendem a seguir o paradigma atual da produção das habitações de interesse social, que é pautado pela localização em terrenos periféricos, com baixo acesso à estrutura e aos serviços públicos. Sendo assim, a princípio, o Movimento não apresentaria soluções para as problemáticas levantadas nesta pesquisa-ação.

O grupo de pesquisadores também entrevistou uma das organizações de assistência técnica à moradia com grande histórico de trabalho na cidade de São Paulo: A Peabiru Trabalhos

Comunitários e Ambientais. Esta organização da sociedade civil foi criada em 1993 por profissionais de áreas distintas, que trabalharam nas ações de mutirões habitacionais organizadas pela Superintendência de Habitação da Prefeitura Municipal de São Paulo, na gestão de Luiza Erundina. Conforme visto nos capítulos iniciais desta dissertação, essas experiências de autogestão no setor habitacional tiveram uma grande visibilidade neste período, que compreendeu os anos entre 1989 e 1993.

O portfólio de serviços da Peabiru envolve assessoria técnica para uma grande gama de atividades voltadas à produção de moradias via autogestão; urbanização de favela; requalificação de moradias; regularização fundiária, dentre outras áreas correlatas voltadas à melhoria habitacional e da qualidade de vida. Ao longo da entrevista pode-se perceber que o serviço de assistência técnica para reforma, demandado pela população do estudo, estava inteiramente contido no portfólio apresentado pela organização. No entanto, a Peabiru trabalha prioritariamente com projetos vinculados aos movimentos de moradia, e que contam com financiamentos públicos, como fundos municipais de habitação, ou multilaterais. Não há na organização a proposta de se operar na lógica estudada dos negócios sociais, vendendo produtos ou serviços no mercado, voltados à demanda pulverizada e não organizada da população. Essa lógica de se trabalhar prioritariamente com financiamentos públicos não retornáveis, segundo o que foi dito pelas representantes da Peabiru entrevistadas, é utilizada por boa parte das Assessorias Técnicas existentes, e remonta ao histórico de relação que essas organizações tiveram com o poder público municipal no contexto da ascensão dos mutirões.

Os entrevistados também comentam que algumas das Assessorias Técnicas nascidas no mesmo contexto político e ideológico da Peabiru, que historicamente realizavam um trabalho similar de autogestão e empoderamento comunitário, hoje "mudaram de time", segundo suas palavras, e "prioritariamente desenvolvem projetos habitacionais comerciais, voltados ao MCMV", no modelo de pequenas construtoras. Os entrevistados deram a entender que essas atividade fugiriam do escopo de uma organização voltada à transformação social, uma vez que estariam realizando atividades nos moldes das empresas tradicionais de provisão habitacional.

Uma vez que a Peabiru também baseava seus serviços prioritariamente em projetos de financiamento público, e não dispunha de uma lógica de venda de serviços à pessoas físicas, apenas à organizações associativas, os pesquisadores entenderam que esta organização

também não apresentaria soluções imediatas para as problemáticas levantadas nesta pesquisa-ação.

Uma última organização entrevistada neste âmbito foi a Ashoka³⁸, especificamente os representantes do Programa Moradia para Todos Brasil³⁹. Este programa é estruturado em duas principais linhas de ação: O Programa Reforma Mais, que visa oferecer um serviço, direto aos moradores, de orientação construtiva para obras de reforma da população de baixa renda; e o Clube da Reforma, que reúne os principais atores do setor da sociedade civil, empresarial e governamental, no âmbito da habitação, visando catalisar o processo de busca de soluções inovadoras para acelerar o desenvolvimento do mercado da reforma, com foco também na população de baixa renda.

O intuito dos pesquisadores foi melhor compreender o Programa Reforma Mais, e analisar as formas pelas quais essa iniciativa poderia se alinhar às demandas dos moradores participantes da pesquisa. O Programa Reforma Mais, elaborado pelas organizações Associação Brasileira de Cimento Portland – ABPC, o CEARAH Periferia, e o Banco do Nordeste, para além da Ashoka, teve suas ações piloto implantadas na cidade de Fortaleza, e, entre março de 2010 e março de 2011 possibilitou que 431 famílias se beneficiassem de microcrédito para reforma e também contassem com orientação e assistência técnica para a realização das mesmas. Com a finalização da iniciativa piloto, uma grande sistematização foi realizada, consolidando os aprendizados obtidos pela equipe na estruturação do Programa. O Reforma Mais, no entanto, está em um processo de planejamento de aprimoramento e expansão de suas atividades para cidades. Apesar de ser estruturado em uma lógica correlata à dos negócios sociais, e de oferecer uma solução à demandas apresentada pelos moradores, este Programa ainda não possui ações na cidade de São Paulo.

Diante da inexistência de opções para atendimento às demandas dos moradores por assistência técnica, e considerando a necessidade de se oferecer uma ação resolutiva ao grupo de participantes da pesquisa, a equipe de pesquisadores, que em sua composição contava com um arquiteto, prestou assistência técnica à elaboração dos projetos de reforma dos moradores envolvidos. Foi elaborado um instrumental de condições de habitabilidade, sob a percepção

³⁸ Organização mundial, sem fins lucrativos, voltada ao campo da inovação social e apoio aos empreendedores sociais.

³⁹ <http://www.ashoka.org.br/visao/moradia-para-todos/programa-moradia-para-todos-brasil/>

do arquiteto (anexo 7), e realizadas visitas técnica para aplicação do mesmo. Nestas visitas pode-se validar alguns dos pontos apontados pelos moradores, como o excesso de umidade existente nas paredes e teto, e os problemas de ventilação e iluminação natural.

Ilustração 5 – Mofo decorrente da falta de ventilação no banheiro e da infiltração proveniente da casa de cima

Fonte: Autor

Ilustração 6 – Umidade em boa parte da parede de um quarto

Fonte: Autor

Ilustração 7 – Umidade entrando pela parede e descendo a escada

Fonte: Autor

Ilustração 8 - Iluminação natural e ventilação comprometidas pelo adensamento das casas (vide janela)

Fonte: Autor

Ilustração 9 - Adensamento em uma viela, comprometendo a iluminação natural

Fonte: Autor

Ilustração 10 - Instalação de energia elétrica aparente

Fonte: Autor

Ilustração 11 - Rede alternativa de coleta de esgoto (com vazamentos na via)

Fonte: Autor

Após a compilação dos dados das primeiras visitas técnicas, três novos encontros individuais com cada morador foram realizados, de maneira a se construir conjuntamente o projeto de reforma desejado. De maneira geral, eram apresentadas as plantas baixas das moradias às famílias proprietárias, e essas desenhavam nas próprias plantas as soluções que representavam seus desejos. Esse processo era intermediado pelo arquiteto, que qualificava as soluções apresentadas pelos moradores, indicando parâmetros técnicos, e chegando a soluções consensuais. Dessa maneira, foram elaborados quatro⁴⁰ projetos técnicos de reforma, acrescidos posteriormente seus respectivos orçamentos de execução.

4.3.2 Mão de obra

Nesta dimensão do plano de trabalho, a equipe de pesquisadores entrevistou duas equipes de pedreiros da comunidade para aprofundar e checar se as percepções dos moradores de que a mão de obra local tende a ser desqualificada e restrita era verídica. Utilizando um roteiro de entrevista semi-estruturado (Anexo 9), também era interesse dos pesquisadores conhecer alternativas para contratação dos profissionais, visando uma eventual realização imediata das obras planejadas.

A primeira entrevista realizada foi com uma equipe de pedreiros reconhecida por alguns dos moradores e donos de loja de materiais de construção pesquisados como "muito profissional". Dos três integrantes da equipe, que estavam construindo o segundo andar de um restaurante, nenhum contava com algum tipo de curso técnico em construção civil. As experiências de todos os integrantes haviam sido construídas na prática, no trabalho constante nesse mercado. O responsável pela obra tinha mais de quinze anos de experiência prática no ramo, mas essa não era a realidade dos ajudantes de obra que estavam presentes. Segundo o responsável pela obra, "ajudante não precisa ter qualificação nenhuma. Quem precisa é o pedreiro, pois é ele quem faz a obra".

Essa equipe realiza trabalhos mais dentro da comunidade do que fora, e não por conta disso cobra preços distintos do mercado, no seu ponto de vista. As diárias praticadas por esses profissionais entrevistados é R\$ 160,00 para o pedreiro, e R\$ 60,00 para o ajudante. Quando

⁴⁰ No período de realização destes projetos técnicos, uma família participante não pode dar continuidade ao grupo de pesquisa por ter decidido se mudar do bairro. Sendo assim, foram realizados apenas quatro projetos.

questionados sobre a disponibilidade para se fazer algumas reformas, o líder da equipe foi muito direto em responder: "Ah, meu amigo, só Deus sabe... Tem muito serviço na fila".

O mesmo perfil de respostas foi obtida com a segunda equipe de pedreiros entrevistada. Tanto o ajudante quanto o pedreiro não tinham nenhuma capacitação formal na construção civil. Contavam apenas com os conhecimentos práticos, obtidos ao longo dos oito anos de atividades na área, no caso do pedreiro, e dos três, no caso do ajudante. Suas diárias eram um pouco menores que as da primeira equipe, sendo R\$ 120 para o pedreiro e R\$ 50 para o ajudante, e ambos também disseram não poder precisar uma data em que tivessem disponibilidade: "Talvez daqui uns 45 dias, porque tem uma outra obra que a gente ia fazer, mas acho que não vai sair mais...".

Do ponto de vista da disponibilidade dos pedreiros, as entrevistas realizadas mostraram que efetivamente parece haver uma grande dificuldade em se encontrar profissionais livres, capazes de assumir imediatamente uma nova obra. Sequer indicações de eventuais pedreiros disponíveis foram feitas pelos entrevistados. E analisando o quesito qualificação profissional, também foi possível notar que cursos formais sobre o tema da construção civil aparentemente não são uma realidade para uma parcela dos pedreiros. Das cinco pessoas entrevistadas nenhuma havia feito algum curso.

4.3.3 Materiais de construção

Nesta dimensão do plano de trabalho, a equipe de pesquisadores realizou entrevistas com representantes de duas das principais lojas de materiais de construção existentes na comunidade: a Amorim e a Pirata. Como base para estas entrevistas, também foi utilizado um roteiro semi-estruturado, que pode ser visto no Anexo 8.

Segundo a percepção dos representantes de ambas as lojas, o mercado da reforma na favela da Erundina é muito ativo e permanente. Para além das lojas de maior porte, como estas entrevistadas, "toda hora aparece alguma lojinha de alguém que quer começar um negócio, porque a venda é certa", diz o representante da Pirata. Ambos confirmaram a fala dos moradores de que o atendente das lojas de material de construção normalmente desempenham o papel de assessor técnico das obras, uma vez que estas não contam com uma assistência adequada. Segundo um dos entrevistados:

"O que normalmente acontece é que o cliente pede um produto, mas o balconista sabe que para atender o problema dele, o que ele precisa é de outro (produto). Aí ele recomenda. Isso acontece principalmente com as vedações contra umidade."

Representante da loja Pirata

Ambos os entrevistados argumentam, no entanto, que essa prática, apesar de ser recorrente, não gera necessariamente o melhor resultado para o cliente, pois:

"Não tem jeito, né? Nosso funcionário pode até saber bem do produto, e qual é o melhor para cada caso. Mas nenhum deles está na obra para saber direitinho do que precisa."

Representante da loja Amorim

No que se refere às opções de crédito oferecidas pelas lojas, as duas eram cadastradas para operar tanto com o Construcard quanto com o Costrushop, financiamentos dos bancos Caixa Econômica Federal e Itaú, voltados ao mercado específico da reforma. Também realizavam parcelamento das compras efetivadas no cartão de crédito pessoal dos clientes, em até seis prestações. A loja Amorim, como comentou seu representante, possui também "um Construcard próprio". Após realizar uma análise de risco do cliente, via consulta ao Serviço de Proteção ao Crédito - SPC, a loja emite um cartão, com um crédito pré-determinado⁴¹, com o qual o cliente pode parcelar a compra realizada na loja em até 6 vezes.

No que se tratava do problema de estocagem dos produtos, apontado pelos moradores entrevistados, a loja Amorim criou uma alternativa a essa demanda, segundo relato do próprio representante da loja:

"Aqui é comum mesmo a pessoa comprar um pouquinho a cada mês para depois construir. Vendo isso, e sabendo que a pessoa normalmente não tem onde guardar o material, abrimos a possibilidade de ele vir aqui, comprar o que quiser, e ficar com o crédito na loja. Aí, quando ele quiser utilizar, eu entrego. Ele pode ter comprado o saco de cimento a X, e depois vir retirar quando o saco tá a 1,2X, mas isso para mim não faz diferença. Como eu trabalho com o dinheiro

⁴¹ Entre R\$ 300 e R\$ 50.000,00.

dele antes de entregar o material, uma coisa compensa a outra. E essa possibilidade é o grande diferencial da minha loja. Tem cliente que tem mais de 100 sacos de cimento comprado comigo, que eu não sei quando vou entregar. Mas ele fielmente compra todo mês comigo. Mesmo porque se lá na frente ele não precisar dos 100 sacos de cimento, mas só de 80, e de mais algum outro produto eu faço tudo isso. O que conta é o valor do crédito que ele tem aqui. Aí com isso o pessoal se sente confortável para comprar direto."

Representante da loja Amorim

Esta solução apresentada não era de conhecimento do grupo de moradores integrantes da pesquisa. Aparentemente, apenas a loja Amorim é que a oferece. No entanto, poderia seguramente ser considerada como uma alternativa para o problema de estocagem de materiais, apontado inicialmente.

4.3.4 Crédito

Na entrevista que a equipe de pesquisadores havia realizado com os representantes da Ashoka, já foi possível tomar conhecimento de que eram praticamente inexistentes as opções de financiamento para reforma de moradias inadequadas no Brasil. Para a realização do projeto piloto do Reforma Mais, que contou com a participação da oferta de microfinanciamento, por parte do Banco do Nordeste, foi necessário uma intensa negociação prévia com o banco, pois este não possuía um produto voltado a estes fins em seu portfólio. E mesmo tendo participado desta iniciativa piloto, efetivamente não houve uma proposta de se estruturar uma solução de microcrédito para reformas habitacionais, no período após a conclusão do mesmo.

De maneira a explorar melhor essas informações iniciais, a equipe de pesquisadores realizou entrevistas junto a gerentes de dois bancos comerciais brasileiros, escolhidos por conveniência: a Caixa Econômica Federal e o Santander⁴². A Caixa é líder em financiamento imobiliário no país, e conta com o já citado Construcard, que é uma linha de crédito voltada a reformas, a qual vem expandindo consideravelmente sua inserção no mercado dada as taxas de juros atrativas. Indicado pelo gerente da Caixa como o produto mais adequado aos fins

⁴² Para essas entrevistas foi utilizado um roteiro semi-estruturado apresentado no Anexo 10

indicados pelos pesquisadores, o Construcard é um financiamento voltado à compra específica de materiais de construção, armários embutidos e cozinhas planejadas, que opera à taxas de juros entre 1,40% e 1,75% ao mês, com prazo de pagamento em até 96 meses. Utilizando este produto não é possível se financiar a mão de obra envolvida nas atividades de reforma e construção.

Para a contratação do Construcard, o qual oferece crédito de até R\$ 180 mil, o interessado não precisa ser trabalhador formal. É necessário que apresente algum comprovante de renda, como cópias de extratos bancários; não tenha restrições a crédito junto aos órgãos de controle; e que apresente a escritura do imóvel em que se pretende reformar, acrescida de cópia do carnê do IPTU e do orçamento da reforma. Soma-se a isso o fato de que o interessado deve abrir uma conta corrente na Caixa para realizar as transações financeiras inerentes ao cartão.

Para famílias e moradias que cumpram com os requisitos apontados, o Construcard, segundo o gerente entrevistado, "é a melhor opção existente no mercado, pois tem as menores taxas praticadas e não demanda comprovação de trabalho formal". Sabe-se, no entanto, que estes requisitos apresentados, especialmente o de apresentação da escritura do imóvel e da cópia do IPTU, muitas vezes são fatores impeditivos ao acesso ao crédito para a maioria da população de baixa renda, residentes em áreas não urbanizadas. Mesmo no caso da favela da Erundina, que é uma área em processo de regularização, muitos moradores não tem a escritura do imóvel, pois a Prefeitura apenas forneceu até o momento apenas o título de posse aos proprietários. E soma-se a isso o fato de que muito dos proprietários originais já venderam seus imóveis, não atentando, normalmente, à elaboração de contratos que garantam ao novo morador um respaldo legal de sua propriedade.

O Banco Santander oferece soluções de crédito apenas voltadas à construção de novas moradias, não envolvendo especificamente reformas habitacionais. Este produto, também trabalhado pela Caixa, oferece taxas de juros menos atrativas e custos de contratação maiores. No Santander, somente a avaliação da proposta de crédito já gera um custo de dois a cinco mil reais para o requerente, o que em muitos casos se aproxima do valor total da reforma pretendida. A taxa de juros cobrada é de 4% a 5% ao mês, e as exigências são idênticas às relatadas no caso do Construcard, da Caixa.

Ambos os bancos possuem também soluções de microcrédito para a população de baixa renda. No entanto, todos eles se enquadram na modalidade de crédito produtivo e orientado, não contemplado, dessa maneira, a temática das reformas habitacionais.

4.4 Avaliação

Optou-se por analisar nesta seção os resultados da implementação do plano de trabalho, tendo como principal viés a avaliação de quanto as ações realizadas contribuíram estritamente com o objetivo mais direto da pesquisa-ação, definido como o suporte ao planejamento de reforma das casas dos participantes. Os pesquisadores decidiram consolidar no capítulo seguinte, de conclusões e aprendizados, as análises destas ações frente aos objetivos científicos elencados nesta pesquisa.

A proposta original pensada pelos pesquisadores seria realizar um encontro coletivo entre os envolvidos no estudo para se desenvolver a avaliação das ações. No entanto, por conflito de agenda entre os moradores da comunidade, esta avaliação se fez de modo individual com cada morador participante da pesquisa. Com a saída de uma integrante do grupo de pesquisa, ao final foram feitas quatro avaliações, pautadas pelos resultados obtidos nas quatro dimensões de análise elencadas: assistência técnica, mão de obra, materiais de construção e crédito.

Sob o ponto de vista da assistência técnica a avaliação foi muito positiva em todos os casos. Mesmo não tendo sido possível encontrar serviços no mercado voltados à elaboração de projetos de reforma a preços acessíveis, os moradores ficaram muito satisfeitos por terem recebido, ao final, o suporte do grupo de pesquisadores, e especialmente por terem em mãos seu projeto de reforma detalhado.

"O bom é que agora já temos tudo certinho aqui o que precisamos fazer para melhorar nossa casa, né? Assim que eu juntar o dinheiro já vou começar a obra!"

Morador 2

"Foi muito bom poder planejar certinho o que queremos fazer na nossa casa. Os meninos falaram o que eles queriam, e todo mundo pôde participar. E ainda

tivemos a ajuda de um arquiteto, que sabe a técnica da construção. Agora é só fazer acontecer. Vai ficar bonito!"

Morador 3

As soluções de crédito encontradas, no entanto, não satisfizeram as demandas da população estudada. A exigência de apresentação de cópia de matrícula do imóvel e cópia do carnê do IPTU inviabilizaram o acesso às linha de crédito mapeadas a todos os participantes da pesquisa. Segundo o gerente da Caixa, de início, esses documentos não eram necessários para a contratação do Construcard, e as regras de liberação do crédito eram muito mais flexíveis. No entanto, para além do fato de que a inadimplência estava crescendo, muitas pessoas estavam se valendo das baixas taxas de juros oferecidas para utilizar o crédito em outros fins, que não a construção civil, conforme nos explica um dos representantes de loja de materiais de construção entrevistados:

"Com o Construcard na mão o cara ia até a loja de materiais de construção de um conhecido, negociava com ele, e sacava o crédito em dinheiro vivo, usando depois a grana para qualquer coisa que ele precisasse. A loja recebia à vista do banco, e as vezes até cobrava uma taxa do cliente por essa operação. Vendo a quantidade de gente que tava fazendo isso, a Caixa apertou o cerco mesmo."

Representante de loja Amorim

Com a falta de soluções de crédito direcionada para este tipo de necessidade da faixa da população com menores rendimento, os moradores se veem obrigados a trabalhar exclusivamente via autofinanciamento, muitas vezes na dinâmica de parcelamento da obra já citada anteriormente. Um dos problemas desse modo de construção, como citado, é a questão da estocagem de materiais. Nesse sentido, os participantes da pesquisa também se surpreenderam positivamente ao saber que a loja Amorim oferecia uma proposta de solução a essa questão. Nenhum dos participantes havia tido contato com essa possibilidade antes, e consideraram ser uma alternativa interessante de se analisar no momento da compra de materiais.

Por fim, no âmbito da mão de obra, as ações realizadas não apresentaram nenhuma solução aos desafios indicados pelos moradores no que se refere à disponibilidade e qualificação dos pedreiros. Como disse uma moradora,

"É... o jeito mesmo é escolher um pedreiro que o povo diz que é bom e entrar na fila. Nesse meio tempo a gente vai juntando o dinheiro pra fazer tudo de uma vez só."

Morador 1

5 CONCLUSÕES E APRENDIZADOS

A questão habitacional de fato se apresenta como um dos desafios sociais de maior complexidade a serem superados no âmbito nacional e internacional. Como visto, as projeções do Programa das Nações Unidas para os Assentamentos Humanos (UN-HABITAT, 2010) apontam que em 2030, 40% da população mundial viverá em moradias precárias, e 25% simplesmente não terá onde morar. A moradia é um dos direitos humanos de primeira ordem, e é ela quem possibilita abrigo, segurança e condições de desenvolvimento familiar.

É equivocada, no entanto, a leitura de que a questão habitacional resume-se à moradia. Acesso a infraestruturas públicas, tais como energia elétrica, coleta de lixo, esgotamento sanitário e abastecimento de água, são alguns aspectos que compõem a temática habitacional, e que são inerentes à estruturação de uma moradia adequada (AZEVEDO, 1996). O Brasil possui hoje um déficit habitacional de 5,546 milhões de domicílios, e cerca de 11 milhões de moradias sem infraestrutura adequada, ou seja, sem acesso a pelo menos um dos serviços acima listados (BRASIL, 2011).

A política habitacional brasileira, historicamente voltada à produção de moradias para as classes sociais de maior poder aquisitivo, pouco atende às demandas das classes menos abastadas. Cerca de 90% do déficit habitacional brasileiro está concentrado na população com rendimentos de até três salários mínimos. Subjugada ao contexto da gentrificação, fortalecida pela especulação imobiliária e pela falta de políticas fundiárias inclusivas, as novas moradias construídas e direcionadas a esta parcela da população tendem a ser localizadas em locais distantes dos centros urbanos, com reduzido acesso às estruturas públicas. A opção ao viver em áreas remotas, e com difícil acesso à cidade, são os assentamentos irregulares em zonas mais centrais. Cortiços e favelas, ícones deste tipo de assentamento, multiplicaram-se intensamente nos últimos anos. Se no ano de 1970 apenas 1% da população da cidade de São Paulo vivia em favelas, em 2000, essa população já era 20% do total de habitantes. As maiores cidades brasileiras, em especial as metrópoles, passaram a abrigar entre 20% e 50% de sua população neste tipo de assentamento (BONDUKI, 2008).

Nesse sentido, para além da ênfase na produção de novas moradias voltadas à redução do déficit habitacional, tornam-se também relevantes as ações de qualificação das habitações inadequadas, muitas vezes instaladas em áreas menos periféricas. E é nesse contexto em que o

tema das reformas, abordado neste estudo por sugestão dos moradores da favela da Erundina, ganha especial destaque. Como visto, a inadequação de domicílios é caracterizada oficialmente por critérios como inadequação fundiária; carência de infraestrutura, tais como energia elétrica, abastecimento de água e esgotamento; ausência de banheiro de uso exclusivo, cobertura inadequada e adensamento excessivo dos domicílios próprios. Para além destes critérios, há também demais aspectos não oficiais que corroboram com a inadequação de um domicílio, e que impactam diretamente na qualidade de vida das pessoas, tais como deficiências em termos de ventilação, iluminação natural e conforto térmico. Atingindo-se o **primeiro objetivo específico** desta pesquisa, pôde-se constatar que os principais problemas habitacionais enfrentados pela população residente na favela da Erundina estão relacionados à inadequação dos domicílios, com especial destaque para as deficiências no sistema de abastecimento de água e saneamento, e também às questões relacionadas ao conforto das moradias já citadas anteriormente, como a ventilação e iluminação natural. Estas inadequações impactam diretamente a saúde e o bem estar, contribuindo, muitas vezes, com o surgimento de doenças.

No se que se refere ao **segundo objetivo específico** da pesquisa, pôde-se constatar que, no universo das reformas das moradias, alternativa escolhida pela comunidade para promoção da melhoria habitacional, os fatores críticos para a estruturação de um negócios social na favela da Erundina são principalmente os relacionados ao acesso à assistência técnica, mão de obra qualificada, crédito, e gestão de materiais de construção. Os atores mapeados nesta cadeia de valor e entrevistados ao longo do estudo contam com grandes possibilidades de desenvolver ações baseadas na lógica dos negócios sociais, voltadas a potencializar tanto o seu negócio, quanto e o acesso da população a uma moradia mais digna.

Como já visto, as empresas tradicionais voltadas à provisão habitacional, usualmente oferecem serviços apenas voltados à construção de novas moradias, e com o foco prioritário nos mercados com maior potencial de lucro, não atendendo, dessa maneira, as demandas por serviços de reforma originárias da faixa da população com rendimentos de até três salários mínimos, aos quais, segundo o estudo, há uma grande demanda não atendida, de clientes com capacidade cada vez mais crescente de pagamento. As organizações da sociedade civil que atendem a esse segmento, como os próprios movimentos de moradias e suas assistências técnicas, em muitos casos também preterem a oferta de serviços voltados à reforma e qualificação habitacional, e além disso, tradicionalmente não se utilizam de mecanismos de

mercado para desenvolver suas ações. Em todos os casos analisados neste estudo, estas organizações dependem de financiamentos públicos para fazê-las, o que é um fator restritor tanto para o negócio, quanto para a oferta dos serviços, uma vez que os recursos públicos são limitados frente à demanda. Muito desse posicionamento se deve à ideologia presente nessas organizações de que a moradia é um direito social, e que por conta disso, deve contar com um serviço público gratuito. A solução apresentada por essas instituições tem como premissa a população organizada, e o estabelecimento de processos produtivos pautados por princípios da autogestão. O que pôde-se perceber neste estudo, é que muitas vezes as ações sugeridas por essas organizações não atendem a algumas demandas da população, como o suporte individual às ações de melhoria habitacional, por exemplo. Apesar de serem extremamente qualificadas para realizar as atividades demandadas, as organizações sociais entrevistadas não prestavam serviços a estas demanda pulverizadas.

O cenário evidenciado por este estudo, a grosso modo, é composto de um lado por uma alta demanda não atendida de serviços de apoio individual à reforma de moradias, realizada por uma população com capacidade e interesse cada vez maior de pagamento por serviços privados, e de outro, por organizações tecnicamente muito capacitadas a ofertar esses serviços, mas pouco dispostas a trabalhar ou com os rendimentos provenientes da base da pirâmide, ou com demandas pulverizadas não inseridas em processos de autogestão. Nesse sentido, parece ser grande campo de contribuição dos negócios sociais nesta área, uma vez que estes, a princípio, são focados em oferecer acesso às demandas sociais da população de baixa renda, utilizando, para isso, mecanismos de mercado tais como a oferta direta desses serviços ao consumidor final.

Nos último anos, vem crescendo a oferta de infraestrutura pública de serviços básicos, tais como abastecimento de água e saneamento, conforme pode-se notar pelo gráfico abaixo.

Gráfico 28 - Domicílios com infraestrutura / serviços básicos (%)

Fonte: CLUBE DA REFORMA, 2012, p. 16

Segundo estudo realizado pela consultoria LCA Soluções Estratégicas em Economia (CLUBE DA REFORMA, 2012), considerando a expansão desses serviços, as atividades vinculadas à reforma, as quais prioritariamente são realizadas de maneira individual e com recursos privados dos próprios moradores, poderiam contribuir com a redução de 22% do déficit e inadequação habitacional no Brasil (CLUBE DA REFORMA, 2012). Soma-se a isso o fato de que qualificar moradias inadequadas já existentes possibilita gerar habitações dignas de forma menos impactante, uma vez que reduz a intensidade de uso de materiais de construção, e melhor aproveita as infraestruturas públicas já existentes na região. Deve-se levar em conta também que, requalificando áreas já ocupadas, diminui-se o processo de gentrificação, e democratiza-se a cidade. A reforma de moradias, atrelada a demais aspectos de adequação de imóveis, pode ser uma estratégia de grande impacto na redução dos problemas habitacionais brasileiros. E a estruturação de negócios sociais voltados a esse fim pode contribuir significativamente neste processo.

Se por um lado parece ser claro que o campo das reformas pode ser muito atrativo aos negócios sociais, por outro, este estudo também mostrou que as oportunidades a esse tipo de empreendimento, no contexto da cadeia da habitação, não se resumem a esse tema. Na favela da Erundina, os principais fatores apontados como críticos para viabilizar as melhorias habitacionais desejadas foram a assistência técnica, a mão de obra qualificada, a gestão de materiais e o crédito, como já citado. No entanto, analisando-se demais componentes da cadeia da habitação, nota-se que há outros campos possíveis de serem abordados, e que aparentemente também possuem uma alta demanda não atendida. Os serviços que compõem a cadeia de habitação podem ser vistos no quadro abaixo:

Ilustração 12 - Serviços de apoio à habitação e a cadeia de valor da habitação

Fonte: Adaptado de Ashoka, 2012, p. 55

Na favela da Erundina, apesar de parte do processo de regularização fundiária já ter sido realizado, e os moradores, em sua maioria, já contarem com o título de posse de suas casas, ainda é necessário avançar nessas atividades para a garantir a regularização total das moradias. A prefeitura ainda não cedeu oficialmente o terreno aos moradores, e dessa maneira, estes ainda não podem obter a escritura definitiva de seus imóveis. Como visto neste estudo, a inadequação fundiária gera complicações de naturezas distintas, que vão desde a falta de segurança ao bem imóvel, até a inviabilização do acesso a crédito, como visto no caso do Construcard.

No Brasil já existe um negócio social voltado diretamente à questão da regularização fundiária. Trata-se da Terra Nova, liderada pelo empreendedor André Albuquerque. Especializada em mediação de conflitos de terra, esta empresa vem mostrando a relevância de se abordar a questão fundiária como forma de desencadear um processo de desenvolvimento comunitário. A Terra Nova é um exemplo de negócio social na área da habitação que vem contribuindo com a redução dos aspectos de inadequação de moradias.

O acesso a serviços de abastecimento de água e saneamento, na comunidade estudada, como pôde ser visto, é uma das principais dificuldades apontadas pelos moradores. Segundo Torres

(2011), no Brasil, a oferta desses serviços normalmente é realizada pelo setor público de forma não gratuita, mas sim pago com provisão pública. No entanto, sua abrangência não é universalizada no país. Enquanto reivindicam e aguardam um posicionamento do poder público quanto à ampliação da rede oficial de água e esgoto na comunidade, os moradores constroem soluções paralelas, que além de ilegais, muitas vezes não seguem os padrões de qualidade exigidos para tais serviços. Alternativas de negócios sociais neste segmento poderiam contribuir tanto com a oferta quanto com a qualidade desses serviços. No que se refere ao acesso a água potável, o negócio social bengalês Grameen Veolia Water, é um exemplo de possibilidades que se podem explorar.

Associado à inadequação fundiária, o crédito é um dos grandes fatores restritores do processo de melhoria habitacional, via reformas, na favela da Erundina. Os bancos comerciais aparentemente não possuem soluções de financiamento para reformas voltadas a pessoas que residam em moradias sem escritura definitiva. Apesar de existirem alternativas de microcrédito voltadas à baixa renda, estas normalmente visam apenas o financiamento de atividades produtivas. Assim como o Banco da Família, instituição de microfinanças de Santa Catarina, raras são as organizações que também oferecem soluções para reformas residenciais, e que não tenham como pré-requisito a apresentação dos documentos de registro do imóvel. A estruturação de um negócio social que contemplasse essas características de crédito seria uma alternativa para potencializar as ações de melhoria habitacional na favela da Erundina. As lojas de materiais de construção entrevistadas já oferecem, em certa medida, algumas soluções de crédito para reforma. A loja Amorim, em especial, vai além e dispõe de uma solução para estoque dos materiais comprados, um dos problemas identificados pelos moradores ao longo da pesquisa. Essa iniciativa, ainda que modestamente, já se aproxima da lógica dos negócios sociais, uma vez que contribui com a resolução de um problema da base da pirâmide, utilizando-se de mecanismos de mercado. Para além da questão do estoque, há outros pontos importantes de serem abordados por novos negócios sociais no contexto dos materiais de construção. A Échale a tu casa, por exemplo, é um negócio social mexicano voltado à produção de moradias para a população de baixa renda, que integra em suas ações a produção de tijolos de solocimento para a construção das casas. Utilizando matéria prima e mão de obra local, os tijolos produzidos reduzem os custos da construção, e agregam um caráter ecológico à mesma, uma vez que são compostos por 90% de terra.

A questão oferta de mão de obra qualificada foi outro ponto crítico levantado neste estudo na favela da Erundina. Com o mercado da construção civil aquecido, há falta de profissionais disponíveis, e a oferta de serviços existentes muitas vezes é de baixa qualificação profissional. Este contexto abre possibilidades para a estruturação de negócios sociais voltados à capacitação e treinamento desse público, ou até mesmo focados em serviços de divulgação de profissionais disponíveis, e de pessoas interessadas em contratar esses serviços. As oportunidades naturalmente transcendem estes exemplos citados.

No caso dos serviços de assistência técnica para as reformas e construções, no âmbito desta pesquisa-ação foi possível realizar a oferta desses serviços diretamente pela equipe pesquisadores e especialistas. Obviamente, este serviço voluntário distancia-se da lógica dos negócios sociais. No entanto, o estudo demonstra que, por parte dos moradores, há demanda e interesse em pagar por estes serviços, desde que a preços condizentes com o potencial de compra da base da pirâmide. A princípio, tudo indica que as condições de mercado para a estruturação de negócios sociais nesta área, são favoráveis. A organização Arquitetas da Comunidade, do município de Campinas, em São Paulo, são um exemplo de assistência técnica que desenvolve suas atividades na lógica dos negócios sociais.

Estas são algumas alternativas identificadas, com base na proposta de atuação dos negócios sociais, que poderiam contribuir com o processo de reforma e melhoria habitacional na favela da Erundina, **terceiro e último objetivo específico** deste estudo.

Naturalmente, os negócios sociais, e todos os esforços privados na área de prestação de serviços sociais, não podem ser compreendidos como algo separado dos esforços públicos. Trata-se de "partes de um mesmo processo de provisão de serviços sociais" (Torres, 2011, p.1), que em várias áreas ainda está longe de ser universal para a população brasileira.

As oportunidades e os desafios para os negócios sociais na área da habitação são ambos expressivos. Se por um lado "não há por que assumir, por definição, que qualquer modelo de oferta privada de serviços para a base da pirâmide terá impacto social positivo" (Torres, 2011, p.20), por outro, "nas condições e circunstâncias onde tais serviços privados puderem contribuir efetivamente para a inclusão social, não há porque não estimulá-los" (Torres, 2011, p.20).

Apesar de suas limitações, tais como as restrições para generalização dos resultados, dado o método escolhido, ou o mesmo o curto espaço de tempo disponível para se aprofundar nas entrevistas com os moradores e atores estratégicos mapeados, melhor qualificando as análises, este estudo se propôs a contribuir com a reflexão sobre as possibilidades dos negócios sociais contribuírem e agregaram valor à questão da habitacional, e em especial, a de interesse social.

Dada sua natureza exploratória, a pesquisa também abre diversas possibilidades de aprofundamento de algumas questões relacionadas ao tema. A relação entre a ideologia do trabalho autogestionário e o não atendimento às demandas concretas e individuais da população de baixa renda, especificamente no que se referem os serviços de melhoria habitacional, é um dos aspectos interessantes de serem melhor compreendidos no contexto das assessorias técnicas. Da mesma forma, seria interessante explorar e aprofundar as motivações e os fatores que fazem as grandes empresas optarem por não atender a essa mesma demanda de mercado clara e expressiva. Estas são algumas das questões decorrentes dos resultados desta pesquisa, que gostaríamos de deixar como sugestão de próximos estudos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, R. (2004) *Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais*. Tempo Social – Revista de Sociologia da USP, São Paulo, v.2, n. 16, p. 41-62.

_____. (2006). *O mercado na sociedade e a sociedade no mercado*. Valor Econômico. Disponível em: http://www.abramovay.pro.br/artigos_jornal.htm . Acesso em: 21/07/11.

AGÊNCIA BRASIL. (2011). Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/noticia/2011-10-07/pais-precisa-construir-23-milhoes-de-moradias-em-20-anos-para-suprir-demanda-diz-secretaria>>. Acesso em: outubro de 2011.

ANDE Polo Brasil, et al. (2011). *Mapeamento do campo de Negócios Sociais / Negócios Inclusivos – Categoria Negócios*. Disponível em: <http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/ande/Mapeamento%20Neg%C3%B3cios%20Sociais_Inclusivos%20-%20Relat%C3%B3rio%20final%20categoria%20neg%C3%B3cios%5B1%5D.pdf> Acesso em 12 de outubro de 2011

ASHOKA (2012). *The Big Idea. Global Spread of Affordable Housing*. Disponível em <<http://www.ashoka.org/press/big-idea-global-spread-affordable-housing>> Acesso em 2 de maio de 2012.

AZEVEDO, S. (1996). *A crise da Política Habitacional: dilemas e perspectivas para o final dos anos 90*. In: RIBEIRO, Luiz Cesar de Q.; AZEVEDO, Sergio de (Orgs.). *A questão da moradia nas grandes cidades: da política habitacional à reforma urbana*. Rio de Janeiro: UFRJ.

BLOCO DO BECO. Disponível em: <www.blocodobeco.com.br> Acesso em 8 de julho de 2012

BONDUKI, N. (2008) *Política habitacional e inclusão social no Brasil: revisão histórica e novas perspectivas no governo Lula*. Revista eletrônica de Arquitetura e Urbanismo. No1. Disponível em: <http://www.usjt.br/arq.urb/numero_01/artigo_05_180908.pdf> Acesso em 12 de setembro de 2011.

_____. (2009) *Do Projeto Moradia ao Programa Minha Casa Minha Vida*. Teoria e Debate, maio/junho. Disponível em: www.fpabramo.org.br/uploads/TD82-Nacional.pdf . Acesso em: 22 de outubro de 2011

BRASIL, Ministério das Cidades– Secretaria Nacional de Habitação. (2011). *Déficit Habitacional no Brasil 2008*. Brasília: Ministério das Cidades. Disponível em: <<http://www.fjp.gov.br/index.php/servicos/81-servicos-cei/70-deficit-habitacional-no-brasil>> Acesso em: 12 setembro 2011

BRASIL. *Decreto nº 6.135 de 26 de junho de 2007*. (2007). Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/decreto/d6135.htm> Acesso em 17 de agosto de 2012.

BRASIL. *Lei nº 11.888, de 24 de dezembro de 2008*. (2008). Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2008/Lei/L11888.htm> Acesso em 10 de agosto de 2012

BRUNI, L. e ZAMAGNI, S. (2007) *Civil Economy: Efficiency, Equity, Public Happiness*. Oxford. Peter Lang.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. Disponível em: <http://downloads.caixa.gov.br/_arquivos/habita/mcmv/Cartilha_Completa.pdf> Acesso em 10 de setembro de 2011

CARTA MAIOR (2009). *O "Minha Casa" é um avanço, mas segregação urbana fica intocada*. Disponível em: <http://www.cartamaior.com.br/templates/materiaMostrar.cfm?materia_id=16004> Acesso em 5 de outubro de 2011

CLUBE DA REFORMA (2012). Disponível em: <<http://www.clubedareforma.com.br/estudo-do-setor-de-reformas-no-brasil>> Acesso em 21 de agosto de 2012.

COMINI, G. (2011) *Tendências de empreendedores na construção de negócios sociais e inclusivos*. Disponível em: <http://portal.institutowalmart.org.br/arquivos/m/map/mapadeestudos/252_MapaEstudo1Finalpdf.pdf> Acesso em 14 de novembro de 2011.

DOIMO, A. (1997) *A vez e a voz do popular. Movimentos sociais e a participação política no Brasil pós -70*. Rio de Janeiro: Relume-Dandaré.

DRAYTON, B.; BUDINICH, V. (2010). *A new alliance for global change*. Harvard Business Review, September. Disponível em: <http://www.4shared.com/get/uySlhqn5/A_New_Alliance_for_Global_Change.html> Acesso em: 14 de novembro de 2011

DUARTE, J. e BARROS, A. (Orgs). (2006) *Métodos e Técnicas de Pesquisa em Comunicação*. São Paulo: Atlas.

DUMONT, L. (2000) *Homo aequalis: gênese e plenitude da ideologia econômica*. Bauru, SP, Edusc.

EMES. Disponível em: <<http://www.emes.net/index.php?id=203>> Acesso em: 13 de novembro de 2011

FALCONER, A. (1999) *A promessa do Terceiro Setor*. Dissertação de Mestrado, Depto de Administração FEA/USP. São Paulo.

FISCHER, R. (2005). *Estado, Mercado e Terceiro Setor: uma análise conceitual das parcerias intersetoriais*. Revista de Administração da Universidade de São Paulo, São Paulo, v.40, n.1, p.5-18, jan./fev./mar. Disponível em: <http://www.rausp.usp.br/busca/artigo.asp?num_artigo=1153>. Acesso em 10 de jun. 2010.

FURTADO, C. (2002). *Em busca de novo modelo: reflexões sobre a crise contemporânea*. a ed., Rio de Janeiro: Paz e Terra, pp. 17-19.

GIL, A. (1999). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. (2005). *Métodos e técnicas de pesquisa em educação ambiental*. In: Philippi Jr, A, Pelicioni, M. Educação ambiental e sustentabilidade. Barueri, SP: Manole, p.577-598. (Coleção Ambiental, 3).

GODOY, A. (1995) *Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades*. In: Revista de Administração de Empresas. São Paulo: v.35, n.2, p. 57-63.

GOHN, M. (1991). *Movimentos sociais e luta pela moradia*. São Paulo: Edições Loyola.

GRANOVETTER, M (1985), *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*. American Journal of Sociology, 91:481-510.

IBGE (2008). Disponível em:

<http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1205&id_pagina=1> Acesso em 21 de agosto de 2011

IERVOLINO, S., PELICONI, M. (2001) *A utilização do grupo focal como metodologia qualitativa na promoção da saúde*. Revista da Escola de Enfermagem da USP.; 35(2): 115-121.

LEVINE, D. (1997) *Visões da tradição sociológica*. São Paulo. Zahar.

MALHOTRA, N. (2001) *Pesquisa de Marketing: uma Orientação Aplicada*. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MALINOWSKI, B. (1984) *Argonautas do Pacífico ocidental: um relato do empreendimento e da aventura dos nativos nos arquipélogos da Nova Guiné melanésia*. 3ª ed. São Paulo: Abril Cultural; p. VI-XXI. (Coleção Os Pensadores).

MARICATO, E. (2001). *Brasil, cidades: alternativas para a crise urbana*. São Paulo: Vozes, 2001.

_____. (2005) *A nova Política Nacional de Habitação*. O Valor, São Paulo, 24 nov.

MÁRQUEZ, P.; REFICCO, E.; BERGER, G. (2009). *Negócios Inclusivos en America Latina*. Harvard Business Review, Maio.

MINAYO, M. et al. (2005) *Avaliação por triangulação de métodos: abordagem de programas sociais*. Rio de Janeiro: FioCruz.

MOREIRA, F. (2009). *O Lugar da autogestão no Governo Lula*. São Paulo. Dissertação (Mestrado – Área de Concentração: Habitat) Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo

MOVIMENTO PELO DIREITO À MORADIA (2008). Disponível em: <<http://moradiadignahotmailcom.blogspot.com.br>>. Acesso em agosto de 2012.

NAKANO, A. (2010). *Planejamento e Necessidade Habitacional*. In Encontros Nacionais de Estudos Populacionais. Anais eletrônicos ABEP 2010. Disponível em <http://www.abep.org.br/usuario/GerenciaNavegacao.php?caderno_id=875&nivel=2&texto_id=4703>. Acesso em outubro de 2011.

NERI, M. (Coord.) (2010). *A Nova Classe Média: O Lado Brilhante dos Pobres*. Rio de Janeiro: FGV/CPS.

OLIVEIRA, F. (2006) *O vício da virtude: autoconstrução e acumulação capitalista no Brasil*. Novos estudos - CEBRAP, São Paulo, n. 74, p. 67-85. Disponível em: <www.scielo.br/pdf/nec/n74/29640.pdf> Acesso em: 10 de outubro de 2011.

PATTON, M. (2002). *Qualitative Research & Evaluatin Methods*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.

PORTAL CONSTRUÇÃO (2011). Disponível em: <<http://mulher.portalconstrucao.com.br/Default.asp?Id=750>> Acesso em: outubro de 2011

PREFEITURA DE SÃO PAULO. Disponível em: <http://www.habisp.inf.br/busca/?sort=qtd_domicilios%20desc&start=30> Acesso em 20 de julho de 2012.

REFFICO, E, et al. (2006) *Empresas Sociais: Una especie en busca de reconocimiento?*. Revista de Administração da Universidade de São Paulo, São Paulo, v.41, n.4, p.404-418, out./nov./dez.. Disponível em: <http://www.rausp.usp.br/busca/artigo.asp?num_artigo=1208>. Acesso em 21 de agosto 2011.

REINO UNIDO, Departamento de Comércio e da Indústria (2001). *Social Enterprise: a strategy for success*. Disponível em: <http://www.seeewiki.co.uk/~wiki/images/5/5a/SE_Strategy_for_success.pdf> Acesso em: 10 de novembro de 2011.

RODRIGUES E CALIARI (2009). *O Minha Casa Minha Vida atende aos pedidos das maiores construtoras imobiliárias do País. E aos sonhos das camadas pobres. Qual o milagre?* Revista Retrato do Brasil , 23a ed., p.21.

ROLNIK E NAKANO (2009). *As armadilhas do pacote habitacional*. in *Le Monde Diplomatique Brasil*. Março 2009.

ROSS, D. (1980) *Aristotle: The Nichomachean ethics*. Oxford. University Press.

SALAMON, L. (1998) *A emergência do terceiro setor – uma revolução associativa global*. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, 33: 5-11; janeiro-março.

_____ (2009) *The Future of Civil Society*, in UBS (ed) UBS Philanthropy Services. Viewpoints 2009. Balancing Creativity and Control. UBS, Zurich, Switzerland.

SANTOS, A. (2010) *A prática dos movimentos de moradia na Produção do Espaço da cidade de São Paulo: os limites da participação e a (im)possibilidade de emancipação*. São Paulo. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) Programa de Pós Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo.

SAULE JR, N; OSÓRIO, L. (2003) *Direito à moradia no Brasil*. Disponível em: <http://www.unch.org/content.asp?cid=2649&catid=140&typeid=3> Acesso em: setembro 2011

SEN, A. (1999) *Sobre Ética e Economia*. São Paulo. Companhia das Letras.

SHIMBO, L. (2010). *Habitação Social, habitação de Mercado: a confluência entre estado, empresas construtoras e capital financeiro*. São Carlos. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) Programa de Pós Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Escola de Engenharia de São Carlos da Universidade de São Paulo.

SINGER, P. (2002). *Introdução a economia solidária*. Ed. Fundação Perseu Abramo, São Paulo.

TEEGARDEN, P. H.; HINDEN, D. R. and STURM, P. (2011) *The Nonprofit Organizational Culture Guide. Revealing the Hidden Truths that Impact Performance*. San Francisco, CA, USA: Jossey Bass.

TEODÓSIO, A. (2010). *A disputa pelos pobres I*. Disponível em: <http://armindoteodosio.blogspot.com/2010/01/disputa-pelos-pobres-i.html> . Acesso em 14 de novembro de 2011

TORRES, H. (2011). *O papel do setor privado na oferta de serviços sociais para a base da pirâmide*. In: Barki et al. *Negócios Sociais no Brasil*. São Paulo. Bookman (no prelo).

TRAVAGLINI, C.; BANDINI, F.; MANCINONE, K. (2008). *Social Enterprise Across Europe: a comparative study on legal frameworks and governance structures*. Report.

UN-HABITAT, (2003) *The challenge of slums: Global report on human settlements 2003*. Nairobi: UN-HABITAT. Disponível em: <http://www.unhabitat.org/pmss/listItemDetails.aspx?publicationID=1156> > Acesso em outubro de 2011

_____ (2010). *State of the world's cities 2010-2011: Bridging the Urban Divide*. Disponível em: <http://www.unhabitat.org/pmss/listItemDetails.aspx?publicationID=2917> . Acesso em 6 de outubro de 2011

UNIÃO NACIONAL POR MORADIA POPULAR. Disponível em: http://www.unmp.org.br/index.php?option=com_content&view=section&id=16&Itemid=98 Acesso em 12 de novembro de 2011

VALLADARES, L. (2007). *Os dez mandamentos da observação participante*. Rev. bras. Ci. Soc. [online], vol.22, n.63, pp. 153-155. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_pdf&pid=S0102-69092007000100012&lng=en&nrm=iso&tlng=pt. Acesso em 18 de junho de 2012

YOUNG, D. (2008) *A Unified Theory of Social Enterprise*, Atlanta, GA: Georgia State University, Nonprofit Studies Program. Disponível em: <http://aysps.gsu.edu/nonprofit/working/NSPwp0701.pdf> >. Acesso em 15 de jun. 2010.

_____ (2009) *Alternative Perspectives on Social Enterprise*. In: CORDES, Joseph; STEUERLE, Eugene (eds.). *Nonprofits and Business*, Washington, D.C.: The Urban Institute Press.

YUNUS, M. (2007) *Credit for the Poor: Poverty as Distant History*. Harvard International Review. 2007. Disponível em: <http://hir.harvard.edu/index.php?page=article&id=1654&p=2> . Acesso em 14 de novembro de 2011

_____ (2010). *Criando um negócio social: Como iniciativas economicamente viáveis podem solucionar os grandes problemas da sociedade*. Rio de Janeiro. Elsevier

ANEXOS

Anexo 1 – Evolução do déficit habitacional 2000-2008, por faixa de renda

ESPECIFICAÇÃO	FAIXAS DE RENDA MÉDIA FAMILIAR MENSAL (EM SALÁRIOS MÍNIMOS)																			
	até 3 salários mínimos					mais de 3 a 5 salários mínimos					mais de 5 a 10 salários mínimos					mais de 10 salários mínimos				
	2000 (3,1)	2005	2006	2007	2008	2000 (3,1)	2005	2006	2007	2008	2000 (3,1)	2005	2006	2007	2008	2000 (3,1)	2005	2006	2007	2008
Norte	82,9	88,8	91,3	89,9	88,3	9,5	7,9	5,0	6,1	7,7	5,6	2,6	2,9	2,9	3,4	1,9	0,7	0,9	1,2	0,6
Rorônia	81,0	90,7	89,8	90,0	88,6	10,2	7,0	6,2	5,1	7,6	6,3	1,9	3,1	4,0	3,8	2,5	0,4	0,9	0,9	-
Acre	84,0	88,0	87,6	88,9	90,8	8,1	6,3	4,8	6,9	6,7	5,9	4,9	5,5	2,1	1,7	2,1	0,7	2,1	2,1	0,8
Amazonas	82,6	84,2	89,5	87,7	84,4	10,3	12,2	5,6	7,8	10,8	5,1	2,6	3,4	3,0	3,8	1,9	1,0	1,4	1,5	1,0
Roraima	73,2	93,0	87,7	88,3	88,2	12,7	4,4	7,9	8,7	7,5	10,1	1,8	4,4	1,9	3,2	4,1	0,9	-	1,0	1,1
Pará	84,2	91,0	93,4	91,8	90,2	8,8	5,8	4,2	4,4	6,2	5,3	2,6	1,9	2,6	3,3	1,6	0,6	0,5	1,3	0,3
<i>RM Belém</i>	78,6	90,2	91,9	87,2	87,1	11,3	5,1	4,6	7,9	7,7	6,8	3,7	2,9	3,4	4,5	3,3	1,0	0,5	1,4	0,7
Amapá	76,9	83,8	82,8	83,8	81,4	10,9	13,5	11,5	12,3	14,0	8,6	1,4	4,6	3,9	4,7	3,6	1,4	1,1	-	-
Tocantins	86,8	89,5	92,9	91,2	90,1	8,8	7,3	2,7	5,9	5,0	3,3	2,3	3,8	2,9	3,3	1,1	0,9	0,5	-	1,7
Nordeste	91,3	94,6	94,7	95,5	94,8	5,5	3,1	2,8	3,4	2,3	1,5	1,7	1,7	1,3	1,3	0,9	0,4	0,4	0,5	0,5
Maranhão	92,4	96,3	95,3	96,2	95,0	6,1	2,8	2,9	2,1	3,9	1,1	0,9	1,1	1,8	1,1	0,5	-	-	-	-
Piauí	91,3	92,3	88,8	96,0	90,5	5,6	2,9	6,2	2,3	6,3	2,5	3,8	3,4	1,7	2,5	0,7	1,0	1,7	-	0,6
Ceará	91,5	94,1	94,5	94,9	95,1	5,1	3,8	3,2	3,1	2,8	2,4	1,5	2,0	1,5	1,5	1,1	0,5	0,2	0,5	0,7
<i>RM Fortaleza</i>	82,4	92,1	93,0	93,6	93,5	9,0	4,9	3,7	3,8	3,8	5,8	2,3	2,9	2,0	1,9	2,8	0,7	0,4	0,6	0,9
Rio Grande do Norte	91,8	93,3	95,4	94,7	88,9	4,2	4,0	2,8	4,4	5,3	2,8	2,0	0,5	0,9	4,0	1,2	0,8	1,4	-	1,8
Paraíba	93,7	91,0	96,5	94,4	96,4	3,5	6,4	2,5	2,6	1,8	1,9	1,9	1,1	1,9	0,9	0,8	0,7	-	1,1	0,9
Pernambuco	90,8	95,6	96,1	96,0	96,2	5,1	2,6	2,0	2,4	2,7	2,9	1,2	1,3	1,4	0,9	1,1	0,5	0,6	0,2	0,2
<i>RM Recife</i>	84,6	95,7	96,5	94,7	95,1	8,1	2,7	1,7	3,2	2,9	4,9	1,0	1,4	1,8	1,7	2,5	0,6	0,5	0,3	0,3
Alagoas	92,1	95,9	95,6	94,6	97,2	4,7	3,1	2,2	4,5	2,1	2,5	1,0	2,2	-	-	0,7	-	-	1,0	0,7
Sergipe	93,8	93,7	94,5	95,6	96,2	3,5	4,3	3,2	3,4	1,9	1,9	2,0	2,3	1,0	1,4	0,8	-	-	-	0,5
Bahia	89,7	94,9	93,8	95,9	94,8	6,9	3,6	3,6	3,2	3,6	2,4	1,3	1,8	1,0	1,0	1,1	0,1	0,6	0,5	0,6
<i>RM Salvador</i>	84,1	94,8	92,3	94,0	92,5	8,6	3,4	5,2	3,4	5,1	4,7	1,6	1,5	2,0	1,5	2,7	0,2	1,0	0,7	0,9
Sudeste	77,1	87,0	88,4	86,1	86,3	11,5	8,1	7,5	8,6	9,2	8,2	4,2	3,2	4,3	3,7	3,2	0,8	0,9	1,0	0,8
Minas Gerais	85,7	92,9	92,3	90,7	92,2	7,9	4,9	5,8	6,1	5,0	4,9	1,8	1,5	2,4	2,3	1,5	0,3	0,4	0,8	0,5
<i>RM Belo Horizonte</i>	75,6	90,2	88,4	84,6	91,0	12,4	7,0	8,9	10,2	4,8	8,6	2,3	2,3	4,1	3,6	3,4	0,5	0,5	1,0	0,6
Espírito Santo	83,7	93,2	91,9	89,7	90,4	9,5	4,8	5,3	8,1	7,4	5,0	1,6	2,4	1,8	1,6	1,7	0,4	0,4	0,5	0,5
Rio de Janeiro	75,1	86,6	90,6	88,8	86,9	12,3	7,3	4,9	7,5	7,9	9,2	5,0	3,3	2,6	4,2	3,5	1,1	1,1	1,2	0,9
<i>RM Rio de Janeiro</i>	66,3	84,8	90,3	88,8	85,7	15,9	8,7	5,3	7,2	8,9	12,6	5,5	3,5	2,5	4,5	5,2	1,0	0,8	1,4	0,8
São Paulo	72,6	84,3	85,6	82,8	83,2	13,4	9,8	9,4	10,1	11,6	9,9	4,9	4,0	6,0	4,3	4,2	0,9	1,1	1,1	0,9
<i>RM São Paulo</i>	56,2	81,4	82,9	80,7	80,8	19,0	11,3	10,5	10,1	13,4	16,7	5,8	5,5	7,6	4,8	8,0	1,5	1,1	1,6	0,9
Sul	78,3	83,7	85,3	84,2	81,6	11,5	11,4	9,1	10,6	12,6	7,4	4,0	4,8	4,2	5,1	2,8	0,8	0,9	1,0	0,7
Paraná	82,3	83,8	89,0	85,2	84,5	9,7	11,3	6,7	10,1	9,9	5,6	4,1	3,7	3,0	4,8	2,4	0,8	0,6	1,7	0,8
<i>RM Curitiba</i>	61,4	76,8	85,3	78,9	78,0	18,7	16,3	10,0	12,1	13,7	13,6	6,5	3,6	6,2	6,0	6,3	0,4	1,1	2,7	2,4
Santa Catarina	72,0	84,2	78,9	77,6	74,8	15,0	10,4	14,3	14,6	17,3	9,1	4,6	4,8	6,5	7,1	3,9	0,8	2,1	1,2	0,9
Rio Grande do Sul	76,9	83,4	85,5	86,4	83,0	12,0	12,0	8,1	9,1	12,2	8,2	3,7	5,8	4,1	4,2	2,9	0,9	0,5	0,4	0,6
<i>RM Porto Alegre</i>	63,9	83,7	86,3	86,3	83,0	18,9	11,7	9,4	9,5	10,9	12,3	3,9	3,9	3,9	5,3	4,9	0,7	0,3	0,3	0,8
Centro-Oeste	81,9	89,5	88,2	88,2	88,5	9,3	6,4	6,4	7,6	6,0	6,1	3,3	4,3	2,7	3,9	2,7	0,8	1,2	1,4	1,7
Mato Grosso do Sul	85,6	92,6	89,5	89,3	94,1	8,3	3,7	4,7	8,2	4,7	4,5	3,3	5,8	1,6	1,2	1,7	0,4	-	0,8	-
Mato Grosso	77,5	87,1	88,2	91,4	85,5	11,0	6,7	7,0	8,5	8,8	8,5	5,8	3,5	3,0	4,1	3,0	0,4	1,4	1,0	1,6
Goiás	86,0	92,0	88,5	89,0	89,6	7,9	5,7	6,7	8,5	5,9	4,4	1,6	4,3	1,5	3,2	1,5	0,7	0,6	0,9	1,3
Distrito Federal	75,7	85,1	86,8	84,3	84,8	11,3	9,2	6,6	7,8	5,3	8,2	4,3	4,0	5,2	6,5	4,7	1,4	2,6	2,8	3,4
Brasil	82,5	89,2	90,1	89,1	88,6	9,4	7,0	6,1	6,8	7,5	5,8	3,2	3,0	3,2	3,2	2,3	0,7	0,8	0,9	0,8
Total das RMs	69,4	86,2	88,2	86,3	86,2	14,5	8,6	7,3	8,0	9,0	11,1	4,3	3,7	4,5	4,0	5,0	1,0	0,8	1,2	0,9
Demais áreas	79,6	90,8	91,0	90,6	89,7	10,9	6,2	5,5	6,2	6,8	6,9	2,6	2,7	2,5	2,8	2,7	0,5	0,8	0,7	0,7

Fonte: BRASIL (2011, p. 110)

Anexo 2 – Evolução do déficit habitacional – 2000/2005-2008 por Estado

ESPECIFICAÇÃO	DÉFICIT HABITACIONAL					PERCENTUAL EM RELAÇÃO AOS DOMICÍLIOS				
	2000 (2) (3)	2005 (3)	2006 (3)	2007 (4)	2008 (4)	2000 (2) (3)	2005 (3)	2006 (3)	2007 (4)	2008 (4)
Norte	709.727	650.506	603.942	610.354	555.130	25,3	17,7	16,3	16,0	13,8
Rondônia	39.617	47.770	52.723	45.669	31.229	11,4	11,5	12,7	10,7	6,9
Acre	16.818	23.163	20.627	20.904	19.584	13,0	14,0	12,5	12,4	10,5
Amazonas	140.213	164.004	138.660	141.294	132.224	24,6	20,2	17,3	18,4	17,1
Roraima	17.429	17.258	15.594	14.679	13.969	23,4	17,8	15,5	13,3	12,0
Pará	415.296	318.161	308.228	297.924	284.166	31,7	18,7	17,6	16,2	14,7
<i>RM Belém</i>	<i>85.530</i>	<i>90.298</i>	<i>86.374</i>	<i>87.744</i>	<i>83.909</i>	<i>20,6</i>	<i>17,8</i>	<i>16,6</i>	<i>16,2</i>	<i>14,9</i>
Amapá	16.992	12.668	12.977	28.419	14.277	17,2	9,7	9,4	19,8	8,7
Tocantins	63.362	67.481	55.133	61.465	59.681	22,6	19,7	16,0	17,2	15,8
Nordeste	2.409.290	2.197.593	2.165.753	2.095.891	1.946.735	21,1	16,2	15,5	14,5	13,0
Maranhão	568.597	460.594	493.179	458.108	434.750	46,0	31,6	32,9	29,1	26,9
Piauí	133.693	139.461	127.894	139.372	124.047	20,2	17,6	15,9	16,6	14,2
Ceará	385.279	342.164	327.852	309.058	276.915	21,9	15,9	15,0	13,7	11,7
<i>RM Fortaleza</i>	<i>139.564</i>	<i>122.030</i>	<i>134.437</i>	<i>120.685</i>	<i>103.979</i>	<i>19,3</i>	<i>13,5</i>	<i>14,5</i>	<i>12,6</i>	<i>10,4</i>
Rio Grande do Norte	111.135	109.138	104.556	115.466	104.190	16,5	13,5	12,4	13,6	11,7
Paraíba	128.123	116.021	130.280	122.788	104.699	15,1	12,0	12,9	11,9	9,6
Pernambuco	304.052	336.797	315.299	274.229	263.958	15,4	14,8	13,3	11,3	10,6
<i>RM Recife</i>	<i>140.924</i>	<i>167.069</i>	<i>152.417</i>	<i>129.349</i>	<i>125.254</i>	<i>16,4</i>	<i>16,4</i>	<i>14,4</i>	<i>11,9</i>	<i>11,2</i>
Alagoas	134.533	104.121	99.816	113.430	85.780	20,7	13,5	12,6	13,4	9,7
Sergipe	79.032	78.123	71.473	68.728	66.492	18,1	14,3	12,7	12,3	11,7
Bahia	564.845	511.173	495.404	494.712	485.904	17,8	13,6	12,7	12,2	11,5
<i>RM Salvador</i>	<i>106.683</i>	<i>137.706</i>	<i>123.467</i>	<i>143.678</i>	<i>116.014</i>	<i>13,4</i>	<i>13,9</i>	<i>11,6</i>	<i>13,3</i>	<i>10,1</i>
Sudeste	1.816.823	2.369.917	2.353.849	2.226.561	2.046.312	9,0	10,1	9,8	9,0	8,1
Minas Gerais	511.386	525.349	554.406	510.492	474.427	10,7	9,3	9,7	8,6	7,8
<i>RM Belo Horizonte</i>	<i>124.832</i>	<i>135.158</i>	<i>134.614</i>	<i>130.740</i>	<i>115.689</i>	<i>10,6</i>	<i>9,4</i>	<i>9,2</i>	<i>8,7</i>	<i>7,3</i>
Espírito Santo	78.860	97.763	100.173	93.253	84.868	9,4	9,9	9,8	9,0	8,0
Rio de Janeiro	371.654	472.560	486.542	454.530	426.518	8,7	9,6	9,6	8,8	8,1
<i>RM Rio de Janeiro</i>	<i>276.785</i>	<i>356.997</i>	<i>361.796</i>	<i>353.962</i>	<i>320.091</i>	<i>8,5</i>	<i>9,7</i>	<i>9,5</i>	<i>9,2</i>	<i>8,2</i>
São Paulo	854.923	1.274.245	1.212.728	1.168.286	1.060.499	8,3	10,7	9,9	9,4	8,2
<i>RM São Paulo</i>	<i>430.104</i>	<i>648.620</i>	<i>627.260</i>	<i>607.374</i>	<i>510.326</i>	<i>8,6</i>	<i>11,4</i>	<i>10,8</i>	<i>10,3</i>	<i>8,2</i>
Sul	511.972	659.447	709.524	656.796	580.893	7,1	7,9	8,4	7,5	6,5
Paraná	207.273	243.126	270.455	249.414	213.157	7,8	7,8	8,5	7,6	6,3
<i>RM Curitiba</i>	<i>35.502</i>	<i>84.392</i>	<i>86.817</i>	<i>83.959</i>	<i>64.635</i>	<i>4,6</i>	<i>9,1</i>	<i>9,1</i>	<i>8,5</i>	<i>6,3</i>
Santa Catarina	98.569	139.250	174.103	139.889	140.770	6,6	7,7	9,5	7,4	7,2
Rio Grande do Sul	206.130	277.071	264.966	267.493	226.966	6,8	8,1	7,6	7,5	6,2
<i>RM Porto Alegre</i>	<i>73.585</i>	<i>114.493</i>	<i>105.961</i>	<i>127.961</i>	<i>97.133</i>	<i>6,6</i>	<i>8,9</i>	<i>8,1</i>	<i>9,5</i>	<i>7,0</i>
Centro-Oeste	427.613	429.791	429.135	399.462	417.240	13,6	11,1	10,8	9,6	9,8
Mato Grosso do Sul	78.748	66.290	77.311	72.847	77.206	14,0	9,7	11,3	10,0	10,6
Mato Grosso	83.020	82.316	84.457	71.434	73.376	12,9	10,2	10,0	8,0	8,0
Goiás	169.682	174.479	157.625	150.989	162.762	12,1	10,3	9,1	8,4	8,8
Distrito Federal	96.164	106.706	109.741	104.192	103.896	17,6	15,5	15,5	14,0	13,9
Brasil	5.875.426	6.307.253	6.262.203	5.989.064	5.546.310	13,1	11,9	11,6	10,7	9,6
<i>Total das RMs</i>	<i>1.413.509</i>	<i>1.856.762</i>	<i>1.813.143</i>	<i>1.785.452</i>	<i>1.537.030</i>	<i>10,0</i>	<i>11,3</i>	<i>10,7</i>	<i>10,3</i>	<i>8,6</i>
Demais áreas	4.461.917	4.450.491	4.449.060	4.203.612	4.009.280	14,5	12,2	11,9	10,9	10,1

Fonte: BRASIL (2011, p. 102)

Anexo 3 – Metodologia de cálculo do déficit habitacional e da inadequação de domicílios 2008, utilizado pela Fundação João Pinheiro.

ESPECIFICAÇÃO	COMPONENTES	DETALHAMENTO
DÉFICIT HABITACIONAL	a) Habitações precárias - Domicílios rústicos - Domicílios improvisados	❖ Cálculo para áreas: ➤ Urbana ▪ Total ▪ Aglomerado rural de extensão urbana ➤ Rural (à exceção do componente c) ➤ Aglomerados subnormais
	b) Coabitação familiar - Cômodos alugados, cedidos e próprios - Famílias conviventes secundárias com intenção de constituir domicílio exclusivo	
	c) Ônus excessivo com aluguel	
	d) Adensamento excessivo de moradores em domicílios alugados	❖ Cálculo por faixas de renda familiar em salários mínimos para áreas urbanas
INADEQUAÇÃO DE DOMICÍLIOS	a) Adensamento excessivo de moradores em domicílios próprios	❖ Cálculo para áreas: ➤ Urbana ▪ Total ▪ Aglomerado rural de extensão urbana ➤ Aglomerados subnormais
	b) Carência de serviços de infraestrutura (energia elétrica, abastecimento de água, esgotamento sanitário, coleta de lixo)	
	c) Inadequação fundiária urbana	
	d) Inexistência de unidade sanitária domiciliar exclusiva	❖ Cálculo por faixas de renda familiar em salários mínimos para áreas urbanas
	e) Cobertura inadequada	

Fonte: BRASIL (2011, p. 17)

Anexo 4 – Número de domicílios com serviços de infraestrutura inadequados, por Estado

ESPECIFICAÇÃO	COMPONENTES DA INADEQUAÇÃO (APENAS UM SERVIÇO)					MAIS DE UM SERVIÇO		
	energia elétrica	abastecimento de água	esgotamento sanitário	coleta de lixo	total	dois	três	quatro
Norte	249	648.668	503.379	11.855	1.164.151	397.899	62.396	3.311
Rondônia	249	113.823	21.662	1.244	136.978	38.044	5.715	994
Acre	-	38.202	19.614	612	58.428	27.172	3.678	205
Amazonas	-	54.177	118.667	3.216	176.060	77.559	6.074	-
Roraima	-	1.732	3.807	2.077	7.616	2.597	173	-
Pará	-	421.127	124.507	4.479	550.113	219.126	43.580	2.112
<i>RM Belém</i>	-	162.820	27.314	1.310	191.444	29.495	3.965	-
Amapá	-	14.615	73.065	-	87.680	22.963	-	-
Tocantins	-	4.992	142.057	227	147.276	10.438	3.176	-
Nordeste	3.474	401.981	2.577.674	117.069	3.100.198	621.106	132.223	8.347
Maranhão	-	100.990	112.421	32.494	245.905	69.395	20.201	-
Piauí	-	12.075	53.781	25.246	91.102	35.671	14.819	3.290
Ceará	1.435	72.278	496.983	20.793	591.489	136.243	43.090	1.741
<i>RM Fortaleza</i>	904	43.633	180.840	8.589	233.966	41.818	5.426	679
Rio Grande do Norte	472	9.901	267.358	1.885	279.616	30.649	5.191	-
Paraíba	-	35.894	218.349	3.490	257.733	21.935	2.990	-
Pernambuco	544	70.331	549.431	9.807	630.113	138.622	26.403	1.454
<i>RM Recife</i>	-	54.558	331.857	5.455	391.870	64.102	6.822	910
Alagoas	-	26.349	248.925	2.242	277.516	57.180	2.802	561
Sergipe	-	16.127	47.397	4.937	68.461	12.840	2.304	-
Bahia	1.023	58.036	583.029	16.175	658.263	118.571	14.423	1.301
<i>RM Salvador</i>	497	10.684	48.463	6.706	66.350	10.181	746	248
Sudeste	2.532	521.120	1.203.815	69.624	1.797.091	297.108	55.980	2.238
Minas Gerais	1.652	52.458	360.067	32.863	447.040	62.380	16.725	-
<i>RM Belo Horizonte</i>	410	10.256	111.189	3.690	125.545	11.490	3.694	-
Espírito Santo	-	13.824	133.974	7.631	155.429	15.258	477	477
Rio de Janeiro	-	366.727	286.612	17.711	671.050	178.286	31.416	-
<i>RM Rio de Janeiro</i>	-	231.002	161.638	15.271	407.911	103.096	27.999	-
São Paulo	880	88.111	423.162	11.419	523.572	41.184	7.362	1.761
<i>RM São Paulo</i>	-	41.456	347.456	7.898	396.810	22.701	2.961	-
Sul	1.738	327.278	1.070.347	8.173	1.407.536	91.548	8.174	1.953
Paraná	-	70.005	530.364	3.244	603.613	37.427	4.955	1.298
<i>RM Curitiba</i>	-	7.089	57.546	-	64.635	5.004	417	-
Santa Catarina	-	111.968	175.478	655	288.101	17.679	-	655
Rio Grande do Sul	1.738	145.305	364.505	4.274	515.822	36.442	3.219	-
<i>RM Porto Alegre</i>	1.140	98.041	50.389	684	150.254	15.504	228	-
Centro-Oeste	-	84.344	1.417.592	3.540	1.505.476	273.339	17.484	1.126
Mato Grosso do Sul	-	8.404	409.410	-	417.814	34.870	2.803	-
Mato Grosso	-	31.666	205.842	3.090	240.598	67.203	5.405	773
Goiás	-	29.656	791.545	-	821.201	169.467	8.826	353
Distrito Federal	-	14.618	10.795	450	25.863	1.799	450	-
Brasil	7.993	1.983.391	6.772.807	210.261	8.974.452	1.681.000	276.257	16.975
<i>Total das RMs</i>	2.951	659.539	1.316.692	49.603	2.028.785	303.391	52.258	1.837
Demais áreas	5.042	1.323.852	5.456.115	160.658	6.945.667	1.377.609	223.999	15.138

Fonte: BRASIL (2011, p. 77)

Anexo 5 – Linha do tempo: Política Habitacional, autogestão e movimento popular

	1960	1970	1980	1990	2000							
	64	67	73	79	85	92	95	03	08			
	Ditadura Militar											
Presidentes	Castello Branco	C e S	Médice	Geisel	Figueiredo	Sarney	Collor	Itamar	FHC 1	FHC 2	Lula 1	Lula 2
Contexto Econômico	Crise econômica, alta inflação, dívida externa	Milagre Econômico (média do PIB 10%aa), concentração de renda	Recessão econômica, superinflação, altas taxas de desemprego: diversos pacotes econômicos									
Índice GINI	0,497	0,565	0,592	0,660	0,620	0,600	0,593	Real e estabilidade econômica				
Política Habitacional na esfera federal	Financiamento centralizado BNH, criação FGTS e SBPE. Financiamento à produção (COHAB, COOP, Iniciativa Privada). Anos 70: Programas Alternativos (PROFILURB, PROMORAR, João de Barro). E extinção do BNH (jul/1985)											
	Banco Nacional da Habitação (BNH) e Sistema Financeiro da Habitação (SFH)					Frágil estrutura institucional			SEPURB e SEDU/PR		Ministério das Cidades	
Autogestão na esfera federal						Projetos Pilotos (\$FGTS) PROHAP-Comunidade e PAIH			Programa Crédito Solitário			
						1ªs experiências de mutirão autogerido (em São Paulo)			Experiências de produção habitação autogerida pelo país			
Autogestão na esfera local						Programa FUNAPS-Comunitário			Canais institucionais de participação			
	Repressão: "questão social é caso de polícia"					Início da abertura à participação			Baixa interlocução com Estado			
Movimento Popular *	"Começamos a lutar pela idéia do mutirão, onde se dividia o lote para cada família (...) o poder público entregava o material e cada família construía dois comodos de alvenaria."					"Mil lotes em cada região de Sp"			"A gente foi percebendo que a idéia do mutirão não era suficiente. Era importante a idéia da autogestão."			
	"Considerávamos uma vitória quando conseguimos não ser despejados ao ocupar uma terra, que acabava virando uma favelinha."					"Essas experiências anteriores serviram muito ao movimento para colocarmos a questão habitacional em nível nacional."			"O movimento entendeu que não pode só reivindicar: ele tem que fazer propostas concretas, viáveis inclusive, para o poder público."			
									"penso que vai chegar um momento em que nós vamos dizer: <i>nós vamos lutar por essa idéia da propriedade coletiva</i> ."			

* citações extraídas de entrevistas em SILVA (1994)

Anexo 6 – Instrumental de identificação do morador e percepção das condições de habitabilidade

I- Identificação do Responsável

- 1- Nome Completo
- 2- RG
- 3- CPF
- 4- Local de Nascimento (UF)
- 5- Telefone Fixo
- 6- Telefone Celular
- 7- Situação Conjugal
- 8- Zona de Procedência

- ☐ Zona Urbana
- ☐ Zona Rural

- 9- Tempo de União do Casal
- 10- Nome Completo do Cônjuge
- 11- RG
- 12- CPF
- 13- Local de Nascimento (UF)
- 14- Quantas Pessoas residem na Moradia?

II- Identificação do Domicílio

- 15- Localização da Moradia
- 16- Tipo do Logradouro
- 17- Nome do Logradouro
- 18- Número da Moradia
- 19- CEP
- 20- Condição de Ocupação
- 21- Tempo de Moradia do Responsável.
- 22- Tempo de Moradia do Responsável na área
- 23- Tempo de Moradia do Responsável no município

III- Informações Sobre Saúde

- 25- Alguém da sua moradia teve problema de saúde nos últimos 12 meses caso positivo preencha as próximas seis perguntas para cada morador com problema de saúde
- 24- Quantas pessoas

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

26.1- Morador com problema de saúde 1

Idade

Sexo

Tempo de internação

Motivo da internação

O problema de saúde tem ligação com sua condição de moradia? Em caso positivo indique na próxima questão

Qual?

26.2- Morador com problema de saúde 2

Idade

Sexo

Motivo da internação

Tempo de internação

O problema de saúde tem ligação com sua condição de moradia? Em caso positivo indique na próxima questão

Qual?

26.3- Morador com problema de saúde 3

Idade

Sexo

Tempo de Internação

Motivo da Internação

O problema de saúde tem ligação com sua condição de moradia? Em caso positivo indique na próxima questão

Qual?

26.4- Morador com problema de saúde 4

Idade

Sexo

Tempo da Internação

Motivo da Internação

O problema de saúde tem ligação com sua condição de moradia? Em caso positivo indique na próxima questão

Qual?

IV- Caracterização Socioeconômica

27- Sua família é atendida por algum programa ou Benefício Social? caso positivo, qual?

28- Nomes dos programas ou benefícios

29- Indique o valor gasto por mês com ALIMENTAÇÃO Despesas com supermercado, feira, açougue etc..

30- Indique o valor gasto por mês com EDUCAÇÃO Despesas com uniforme, material escolar, mensalidade, etc..

31- Indique o valor gasto por mês com SAÚDE Despesas com remédio, plano de saúde, consultas médicas etc..

32- Indique o valor gasto por mês com TRANSPORTE Despesas com combustível e transporte público

33- Indique o valor gasto por mês com LAZER

34- Indique o valor gasto por mês com MORADIA Despesas com aluguel, prestação, material de construção

35- Indique o valor gasto por mês com VESTUÁRIO Despesas com roupas e calçados

36- Indique o valor gasto por mês com GÁS

37- Indique o valor gasto por mês com ENERGIA ELÉTRICA

38- Indique o valor gasto por mês com ÁGUA E ESGOTO

39- Indique o valor gasto por mês com TELEFONE Despesas com telefonia fixa e celular

40- Renda familiar em salários mínimo salario base São Paulo R\$ 690,00

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

V- Percepção do Núcleo

41- Avalie o seu Bairro quanto a:

	Bom	Regular	Ruim	NSA
Localização	☐	☐	☐	☐
Paisagem	☐	☐	☐	☐
Natureza	☐	☐	☐	☐
Tranquilidade	☐	☐	☐	☐
Vizinhança	☐	☐	☐	☐
Segurança	☐	☐	☐	☐
Abastecimento de água	☐	☐	☐	☐
Rede de esgoto	☐	☐	☐	☐
Iluminação pública	☐	☐	☐	☐
Energia elétrica	☐	☐	☐	☐
Transportes	☐	☐	☐	☐
Creche	☐	☐	☐	☐
Espaço e lazer	☐	☐	☐	☐
Correio	☐	☐	☐	☐
Saúde	☐	☐	☐	☐
Coleta de lixo	☐	☐	☐	☐
Varrição das ruas	☐	☐	☐	☐
Escolas	☐	☐	☐	☐
Acesso para pedestre	☐	☐	☐	☐
Acesso para veículos	☐	☐	☐	☐
Pavimentação	☐	☐	☐	☐
Vielas	☐	☐	☐	☐

43- O que falta em sua moradia para melhorar a vida da sua família? Resposta múltipla

Possui

Não possui

	Possui	Não possui
Água (regularizada)	☐	☐
Ampliação	☐	☐
Muro de arrimo	☐	☐
banheiro	☐	☐
Esgoto	☐	☐
Reforma	☐	☐
Acesso a moradia	☐	☐
Regularização Fundiária	☐	☐
Energia elétrica (regularizada)	☐	☐

VI- Caracterização da Edificação

44- Quem construiu esta moradia?

45- Tipo de Moradia. No campo outros colocar o número de pavimentos, no caso de sobrado ou sobreposta

- ☐ Térrea
- ☐ Sobrado
- ☐ Sobreposta
- ☐ Other:

46- Como você avalia sua moradia, quanto:

	Bom	Regular	Ruim
Ventilação	☐	☐	☐
Iluminação Natural	☐	☐	☐
Acústica	☐	☐	☐
Temperatura	☐	☐	☐
Beleza	☐	☐	☐
Conforto	☐	☐	☐
Tamanho	☐	☐	☐
Umidade	☐	☐	☐

Bom Regular Ruim

47- Como você avalia o estado de conservação atual da sua moradia, quanto:

	Bom	Regular	Ruim
Portas	☐	☐	☐
Janelas	☐	☐	☐
Fechaduras	☐	☐	☐
Instalação elétrica	☐	☐	☐
Equipamento hidráulico	☐	☐	☐
Acabamento interno	☐	☐	☐
Acabamento externo	☐	☐	☐
Cobertura	☐	☐	☐
Estrutura	☐	☐	☐

48- Na Construção da sua moradia:

	Sim	Não	Não Sabe
Foi executado aterro	☐	☐	☐
Houve corte no terreno (escavado)	☐	☐	☐
Foi realizado algum tipo de escoramento no terreno	☐	☐	☐
Foi executado pilares e vigas	☐	☐	☐
Foi utilizado ferragens nos elementos de estrutura	☐	☐	☐

49- Estágio da moradia:

50- Material das paredes

51- Revestimento externo: caso inexistente pule a próxima questão

52- Tipo predominante do revestimento externo da moradia caso inexistente pule a questão

53- Tipo predominante de cobertura da moradia

54- Sua Moradia possui escoamento de água?

55- Sua Moradia possui escoamento de água?

56- Sua moradia apresenta problemas

57- Sua moradia apresenta problemas

Sim

Não

Não se
Aplica

	Sim	Não	Não se Aplica
Rachaduras na laje	☐	☐	☐
Rachaduras na paredes	☐	☐	☐
Rachaduras no piso	☐	☐	☐
Rachaduras nas vigas	☐	☐	☐
Ferragem e estrutura exposta	☐	☐	☐
Umidade nas paredes	☐	☐	☐
Umidade no piso	☐	☐	☐
Umidade no teto	☐	☐	☐
Afundamento de piso	☐	☐	☐

58- Sua moradia sofre algum tipo de risco?

- ☐ Não
- ☐ Sim, alagamento
- ☐ Sim, desabamento
- ☐ Sim, deslizamento
- ☐ Other:

59- Tipo de coleta de esgoto da moradia?

- ☐ Rede pública
- ☐ Rede construída pelos moradores
- ☐ Vala a céu aberto
- ☐ Fossa rudimentar
- ☐ Fossa séptica
- ☐ Other:

60- Tipo de abastecimento de água da moradia?

- ☐ Rede pública
- ☐ Rede alternativa
- ☐ Clandestina
- ☐ Empréstimo
- ☐ Caminhão Pipa
- ☐ Poço/Mina

- ☐ Other:

60- Sua moradia possui?

Sim

Caixa d'água	☐
Caixa d'água	☐
Lavatório	☐
Lavatório	☐
Tanque de roupa	☐
Tanque de roupa	☐
Bacia sanitária	☐
Bacia sanitária	☐
Pia de Cozinha	☐

61- Instalação hidráulica?

62- Possui Hidrômetro?

63- Possui Banheiro?

64- Localização do Banheiro?

65- A moradia possui área externa?

66- A área externa é de uso comum?

67- A área externa possui?

- ☐ Varal
- ☐ Lavanderia
- ☐ Jardim
- ☐ Horta
- ☐ Acesso para atividade comercial
- ☐ Other:

68- Possui poste padrão de energia elétrica?

A instalação de energia elétrica: individual, coletiva, ou não possui

69- O acesso a moradia se dá:

- ☐ Independente
- ☐ através do quintal de outro Moradia
- ☐ Por dentro de outra Moradia
- ☐ Other:

71- Quanto ao revestimento interno: preencher apenas em caso positivo

	Sala	Cozinha	Banheiro	Área de serviço	Comodo multifuncional
Reboco	☐	☐	☐	☐	☐
Azulejo	☐	☐	☐	☐	☐
Pintura	☐	☐	☐	☐	☐
piso frio	☐	☐	☐	☐	☐
piso cimento queimado	☐	☐	☐	☐	☐
piso contra piso	☐	☐	☐	☐	☐
piso inexistente	☐	☐	☐	☐	☐
janelas	☐	☐	☐	☐	☐
teto reboco	☐	☐	☐	☐	☐
forro de madeira	☐	☐	☐	☐	☐
Forro de pvc	☐	☐	☐	☐	☐

72- Quanto ao revestimento interno: preencher apenas em caso positivo

	Dormitório 1	Dormitório 2	dormitório 3	dormitório 4	outro
Reboco paredes	☐	☐	☐	☐	☐
Azulejo paredes	☐	☐	☐	☐	☐
Pintura paredes	☐	☐	☐	☐	☐
piso frio	☐	☐	☐	☐	☐
piso cimento queimado	☐	☐	☐	☐	☐
piso contra piso	☐	☐	☐	☐	☐
piso inexistente	☐	☐	☐	☐	☐
janelas	☐	☐	☐	☐	☐
teto reboco	☐	☐	☐	☐	☐
teto revestimento	☐	☐	☐	☐	☐

	Dormitório 1	Dormitório 2	dormitório 3	dormitório 4	outro
inexistente					
telha de fibrocimento	☐	☐	☐	☐	☐

72a- Descrever outros da questão anterior

72- Foram realizadas melhorias na moradia nos últimos 36 meses:

	Sim	Não	Não se aplica
Construção ou substituição de muro	☐	☐	☐
Construção de Laje	☐	☐	☐
Substituição de portas	☐	☐	☐
Substituição de madeira por alvenaria	☐	☐	☐
Ampliação de cômodos	☐	☐	☐
Ampliação de Garagem e área de convivência	☐	☐	☐
Equipamentos hidráulicos	☐	☐	☐
Instalação Elétrica	☐	☐	☐
Piso da área externa	☐	☐	☐
Jardim/horta	☐	☐	☐
Revestimento interno	☐	☐	☐
Revestimento externo	☐	☐	☐
Substituição da cobertura	☐	☐	☐
Forro de madeira	☐	☐	☐
forro de pvc	☐	☐	☐

Anexo 7 – Instrumental de Condições de Habitabilidade - Percepção Técnica

Identificação da Moradia

- 1- Nome Completo do responsável pela moradia
- 2 - Identificação da Moradia
- 3 - Data da Vistoria

Levantamento Físico

4 - Padrão Construtivo

- ☐ Alvenaria
- ☐ Madeira
- ☐ Mista
- ☐ Other:

Descrição geral da Edificação

Descreva as condições dos seguintes elementos construtivos (identificando anomalias aparentes):

5 - Estrutura (pilares, vigas, laje e fundações) O objeto apresenta anomalias

- ☐ Sim (se sim vá para os itens 5.1 e 5.2)
- ☐ Não

5.1 - Estrutura (pilares, vigas, laje e fundações)

- ☐ Rachadura em pilares e vigas
- ☐ Rachadura na laje
- ☐ Rachadura no piso
- ☐ Ferragem exposta
- ☐ Infiltrações e vazamentos

5.2 - Estruturas (pilares, vigas, laje e fundação) Descreva as anomalias encontradas no objeto

6 - Alvenaria e Revestimento O objeto apresenta anomalias

- ☐ Sim (se sim vá para os itens 6.1 e 6.2)
- ☐ Não

6.1 - Alvenaria e Revestimento

- ☐ Fissuras e rachaduras
- ☐ Descolamento do Revestimento
- ☐ Infiltrações e vazamentos
- ☐ Paredes tortas ou fora do esquadro

6.2 - Alvenaria e Revestimento Descreva as anomalias encontradas no objeto

7 - Esquadrias O objeto apresenta anomalias

- ☐ Sim (se sim vá para os itens 7.1 e 7.2)
- ☐ Não

7.1 - Esquadrias

- ☐ Empenamento
- ☐ Mau funcionamento
- ☐ Fissuras e rachaduras

7.2 - Esquadrias Descreva as anomalias encontradas no objeto

8 - Impermeabilização O objeto apresenta anomalias

- ☐ Sim (se sim vá para o item 8.1)
- ☐ Não

8.1 - Impermeabilização Descreva as anomalias encontradas no objeto

9 - Telhado e Cobertura O objeto apresenta anomalias

- ☐ Sim (se sim vá para os itens 9.1 e 9.2)
- ☐ Não

9.1 - Telhado e Cobertura

- ☐ Empenamento
- ☐ Má colocação das telhas
- ☐ Fissuras e rachaduras
- ☐ Infiltrações e vazamentos

9.2 - Telhado e Cobertura Descreva as anomalias encontradas no objeto

10 - Conforto e Ventilação O objeto apresenta anomalias

- ☐ Sim (se sim vá para o item 10.1)
- ☐ Não

10.1 - Conforto e Ventilação Descreva as anomalias encontradas no objeto

11 - Iluminação O objeto apresenta anomalias

- ☐ Sim (se sim vá para o item 11.1)
- ☐ Não

11.1 - Iluminação Descreva as anomalias encontradas no objeto

12 - Instalações (Elétrica e Hidráulica) O objeto apresenta anomalias

- ☐ Sim (se sim vá para os itens 12.1 e 12.2)
- ☐ Não

12.1 - Instalações (Elétrica e Hidráulica)

- ☐ Instalações expostas
- ☐ Caimentos de água para o lado contrário do ralo

12.2 - Instalações (Elétrica e Hidráulica) Descreva as anomalias encontradas no objeto

13 - Água e Esgoto O objeto apresenta anomalias

- ☐ Sim (se sim vá para o item 13.1)
- ☐ Não

13.1 - Água e Esgoto Descreva as anomalias encontradas no objeto

Planta baixa do imóvel

Avaliação geral e recomendações

Anexo 8 – Roteiro de entrevista com representantes de lojas de materiais de construção

Perguntas mínimas:

1. Há quanto tempo sua loja trabalha aqui na comunidade?
2. Há outras unidades da loja?
3. O mercado da construção civil aqui na favela da Erundina está aquecido no seu ponto de vista?
4. É algo recente ou esse padrão de aquecimento sempre foi assim?
5. Os moradores daqui costumam contratar profissionais de arquitetura e engenharia para realizar suas construções / obras?
6. E pedreiros? Contratam?
7. Normalmente são profissionais locais ou de fora?
8. Qual é o perfil de qualificação dos pedreiros existentes na comunidade?
9. O atendente da loja também realiza funções de assessorar o cliente na obra?
10. Quais são as opções de crédito ao cliente que você oferece?
11. Sua loja é cadastrada para operar com o Construcard e o Construshop?
12. As pessoas costumam comprar materiais aos poucos, ou o padrão é de fazer grandes compras diretas?
13. Sua loja possui algum serviço de estocagem de materiais para o cliente que não vai retirar imediatamente a mercadoria comprada? Como funciona?

Anexo 9 – Roteiro de entrevista com profissionais da construção civil (pedreiros)

Perguntas mínimas:

1. Você possui algum curso formal de qualificação na área de construção civil?
2. Qual foi a duração do curso?
3. Qual foi a instituição que ofereceu o curso?
4. Quando você fez o curso?
5. Há quanto tempo você tempo trabalha na área da construção civil?
6. Qual é sua função?
7. Onde costuma fazer a obra? Mais dentro da comunidade ou fora?
8. Na sua percepção as pessoas reformam/constroem muito aqui na comunidade?
9. Elas costumam contratar pedreiros ou fazem sozinhas?
10. Os pedreiros que atuam aqui na comunidade são qualificados, no seu ponto de vista?
11. Quanto custa sua diária?
12. Qual a sua disponibilidade para fazer um trabalho, em termos de tempo?
13. Você conhece algum profissional que esteja disponível?

Anexo 10 – Roteiro de entrevista com representantes de instituição de crédito

Perguntas mínimas:

1. Quais produtos sua instituição oferece ao fim/população envolvida nesse estudo?
2. Na sua visão, qual seria o mais adequado?
3. Quais são as taxas de juros cobradas nesses produtos?
4. Qual é o prazo de pagamento?
5. Qual é o limite de crédito concedido?
6. O que pode ser financiado com essa linha de crédito? Há restrições para reformas/construção de moradias?
7. Quais são as condições, pré-requisitos e documentos necessários para contratação do produto?
8. Há custos para contratação deste produto?