**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ARQUITETURA E URBANISMO**

GABRIELA DARINI GUARITÁ

**O valor do dinheiro no tempo:
uma avaliação de empreendimentos do Programa Minha Casa
Minha Vida - Faixa 1**

São Paulo

2018

GABRIELA DARINI GUARITÁ

**O valor do dinheiro no tempo:
uma avaliação de empreendimentos do Programa Minha Casa
Minha Vida - Faixa 1**

EXEMPLAR REVISADO E ALTERADO EM RELAÇÃO À VERSÃO ORIGINAL, SOB RESPONSABILIDADE DA AUTORA E ANUÊNCIA DO ORIENTADOR.

A versão original, em formato digital, ficará arquivada na Biblioteca da Faculdade.

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação de Arquitetura e Urbanismo da Área de Concentração Habitat da Universidade de São Paulo, como parte dos requisitos para obtenção do título de mestre em Ciências.

Orientador: Dr. João Sette Whitaker Ferreira

São Paulo

2018

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, para fins de estudo e pesquisa, desde que citada a fonte.

Catálogo na Publicação
Serviço Técnico de Biblioteca
Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo

Guarita, Gabriela

O valor do dinheiro no tempo: uma avaliação de empreendimentos do Programa Minha Casa Minha Vida - Faixa 1 / Gabriela Guarita; orientador João Sette Ferreira. - São Paulo, 2018.
146 p.

Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. Área de concentração: Habitat.

1. Habitação Social. 2. Política Pública. 3. Viabilidade Financeira. 4. Programa Minha Casa Minha Vida. I. Ferreira, João Sette, orient. II. Título.

Agradecimentos

Em especial ao meu orientador Dr. João Sette Whitaker Ferreira pela confiança que depositou em mim e à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo apoio financeiro dos últimos 12 meses, fundamental para o desenvolvimento da pesquisa.

Aos meus amigos e todos àqueles que diretamente ou indiretamente contribuíram para este trabalho.

À minha família: meus pais, minha avó e meus irmãos, e em especial, minha irmã, pelas contribuições.

Ao meu sobrinho Theo, obrigada por existir na minha vida!

Resumo

GUARITÁ, Gabriela Darini. *O valor do dinheiro no tempo: uma avaliação de empreendimentos do Programa Minha Casa Minha Vida – Faixa 1.* 2018. 146f. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo – USP, 2018.

Esta dissertação analisa a produção de moradias sociais direcionada às famílias de baixa renda no âmbito do Programa Minha Casa Minha Vida. Partindo dos principais índices econômico-financeiros utilizados em negócios imobiliários, a pesquisa revela as alterações de comportamento do mercado da construção civil do ramo habitacional na avaliação da rentabilidade do capital próprio enquanto aplicado nesse segmento. Baseada em estudos de caso, a pesquisa teve acesso ao cronograma financeiro global das obras, bem como do Quadro de Composição de Investimento (QCI) e da Ficha de Resumo dos Empreendimentos (FRE), documentos obrigatórios na contratação das unidades junto à CEF. Somados às entrevistas com os agentes envolvidos, procurou-se elucidar as estratégias de expansão do capital imobiliário amparada pelo entendimento do desenvolvimento de uma viabilidade técnico financeira. Inicialmente, a proposta dessa pesquisa visava à análise do desempenho operacional e financeiro de dois empreendimentos construídos na cidade de Taboão da Serra, localizados lado a lado, e produzidos por duas modalidades do programa (Empresas x Entidades). No entanto, o empreendimento articulado pela entidade organizadora: o Movimento dos Trabalhadores Sem Teto (MTST), construído através da Empreitada Global, apresenta algumas similaridades com o empreendimento vizinho ao que se refere às estratégias de produção e de valorização do capital imobiliário. Diante disso, para complementar a análise da modalidade Entidades, a pesquisa avaliou os Condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral, constituídos de fato por meio de autogestão direta. Nota-se com a aplicação desses métodos (fundamentados nos conceitos do valor do dinheiro no tempo), a reprodução de algumas práticas das grandes incorporadoras, inclusive na modalidade Entidades. Além disso, o desenho operacional do programa expõe os movimentos sociais às mudanças políticas econômicas e ao entendimento de técnicas financeiras complexas em função do longo prazo de maturação dos empreendimentos.

Palavras-Chave: Minha Casa Minha Vida. habitação de interesse social. viabilidade financeira. empreendimentos imobiliários. política pública.

Abstract

GUARITÁ, Gabriela Darini. *The time value of money: a valuation of enterprises of Program “Minha Casa Minha Vida – Faixa 1”*. 2018. 146f. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo – USP, 2018.

This dissertation analyzes the production of social housing directed to low-income families in the program “Minha Casa, Minha Vida”. Based on the main economic-financial indexes used in real estate deals, the research reveals the changes in the behavior of civil construction housing market in the evaluation of the profitability of capital while applied in this segment.

Based on case studies, the research obtained access to the overall financial schedule of the construction works, as well as the Investment Composition Framework (QCI) and the Summary of Enterprises Project (RES), mandatory documents for contracting the units with CEF. In addition to the interviews with the agents involved, it was sought to elucidate the mechanisms for the expansion of real estate capital, based on the understanding of the development of a technical financial viability. Initially, the proposal of this research was to compare the operational and financial performance of the two enterprises located in the city of Taboão da Serra, side by side, and produced from different modalities of the program (Companies vs. Entities). However, the enterprise articulated for the organizing entity: the “*Movimento dos Trabalhadores Sem Teto*” (MTST), built through the “*Empreitada Global*”, presents some similarities with the neighboring building venture, as far as the strategies of production and valorization of the real estate capital are concerned. In view of this, to complement the analysis of the Entities modality, the survey evaluated the “*Florestan Fernandes*” and “*José Maria Amaral*” Condominiums, constituted in fact through direct self - management. Notice with the application of these methods (based on the concepts of the time value of money), the reproduction of some practices of the great real estate developers, including the Entities modality. In addition, the operational design of the program exposes social movements to economic policy changes and the understanding of complex financial techniques as a function of the long-term maturity of ventures.

Key words: MCMV. housing social interest. financial interest. real state ventures. public policy.

Sumário

INTRODUÇÃO	13
CAPÍTULO 1: O mercado imobiliário e a produção de moradia social no Brasil	17
1.1. Breve histórico: política pública e o sistema de crédito habitacional	17
1.2. O Programa Minha Casa, Minha Vida: contexto e regras gerais	22
1.2.1 Detalhando o Programa Minha Casa, Minha Vida Entidades	33
1.3. O Movimento dos Trabalhadores Sem Teto (MTST)	41
Capítulo 2: O valor do dinheiro no tempo: por dentro do mercado imobiliário	45
2.1. O orçamento do custo do capital (Incorporação tradicional x MCMV - Faixa 1)	46
2.1.1. O Valor Presente Líquido (VPL)	48
2.1.2. O Retorno Sobre o Investimento (ROI)	59
Capítulo 3: Estudos de Caso	65
3.1. Contextualizando o município de Taboão da Serra	68
3.1.1 A aquisição dos terrenos	72
3.2 Viabilidades Financeiras	83
3.2.1 Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR)	83
3.2.2 Condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS)	92
3.2.3 Condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral (Entidades – FDS)	110
CAPÍTULO 4: Considerações Finais	119
Referências Bibliográficas	126
ANEXOS	131
ANEXO A – Quadro de Composição de Investimento João Cândido A (Entidades – FDS)	132
ANEXO B – Quadro de Composição de Investimento João Cândido B (Entidades – FDS)	133
ANEXO C – Ficha Resumo do Empreendimento Jequitibá (Empresas – FAR)	134
ANEXO D – Ficha Resumo do Empreendimento Ipê (Empresas – FAR)	140
ANEXO E – Quadro de Composição de Investimentos do condomínio José Maria Amaral (Entidades – FDS)	145
ANEXO F – Quadro de Composição de Investimentos do condomínio Florestan Fernandes (Entidades – FDS)	146

Lista de Figuras:

Figura 1: Fluxogramas de Promoção da Política Pública	26
Figura 2: Linha do tempo – desconto de fluxo de caixa	49
Figura 3: Ciclo de Investimentos e Riscos dos Recursos Investidos (Faixas 2 e 3)	51
Figura 4: Ciclo de Investimentos e Riscos dos Recursos Investidos, para o MCMV, na Faixa – 1	52
Figura 5: Exemplo de Demonstração de Resultados de Exercício (DRE)	533
Figura 6: Bairro Jardim Salete, Taboão da Serra	66
Figura 7: Mapa da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).....	69
Figura 8: Taboão da Serra - Loteamento Ponte Alta (1996).....	73
Figura 9: Taboão da Serra - Loteamento Ponte Alta (2007).....	74
Figura 10: Mapa das Zonas Especiais de Interesse Social do município de Taboão da Serra	76
Figura 11: Condomínios Ipê e Jequitibá Empresas - FAR (à frente) e o Loteamento Ponte Alta (ao fundo)	77
Figura 12: Condomínio João Cândido A (Entidades – FDS) pronto para entrega	81
Figura 13: Implantação Condomínios Ipê e Jequitibá (formato H).....	85
Figura 14: Condomínio Ipê. Apartamento pronto para entrega aos beneficiários	85
Figura 15: Condomínios Ipê (esquerda) e Jequitibá (direita). Finalização do trabalho da CETESB	86
Figura 16: Gráfico cronograma financeiro Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR)	87
Figura 17: Escoramento de um dos pavimentos do Condomínio João Cândido A (Entidades – FDS)	99
Figura 18: Implantação Condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS)	104
Figura 19: Condomínio João Cândido A (início das obras: “grandes patamares”). Ao fundo, os Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR).....	104
Figura 20: Condomínio João Cândido A (Entidades – FDS)	105
Figura 21: Condomínio João Cândido A pronto para entrega	105
Figura 22: Gráfico cronograma financeiro João Cândido A e B.....	106
Figura 23: Implantação Condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral.....	113
Figura 24: Reunião com os futuros beneficiários. Condomínio Florestan Fernandes (ao fundo)	114
Figura 25: Condomínios em construção (MST – Leste 1)	114

Lista de Tabelas:

Tabela 1: Valor unitário da unidade habitacional no tempo (VPL)	58
Tabela 2: Quadro de Informações dos empreendimentos Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR)	67
Tabela 3: Quadro de informações dos empreendimentos João Cândido A e B	68
Tabela 4: Valor por unidade das unidades contratadas	82
Tabela 5: Composição financeira dos estudos de caso	83
Tabela 6: Orçamento Ipê e Jequitibá (Exposição de caixa: 3 meses).....	89
Tabela 7: Orçamento Ipê e Jequitibá (Exposição de caixa: 2 meses).....	89
Tabela 8: Fluxo de caixa dos condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS)	107

Lista de Siglas e Abreviaturas:

a.a.	ao ano
a.m.	ao mês
ANDIMA	Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais
APP	Área de Preservação Permanente
APSM	Ação de Produção Social de Moradia
BBC	Bônus do Banco Central
BC	Banco Central
BDI	Benefícios e Despesas Indiretas
BNH	Banco Nacional da Habitação
CA	Compra Antecipada
CADUNICO	Cadastro Único
CCI	Cédulas de Crédito Imobiliário
CDHU	Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano
CEB	Comunidades Eclesiais de Base
CEF	Caixa Econômica Federal
CEO	Chief Executive Officer
CMP	Central dos Movimentos Populares
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
COFINS	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CRI	Certificado de Recebíveis Imobiliários
CSLL	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
CUT	Central Única dos Trabalhadores
DRE	Demonstrativo do Resultado do Exercício
EO	Entidade Organizadora
FAF	Fundo de Aplicação Financeira
FAR	Fundo de Arrendamento Residencial
FAU	Faculdade de Arquitetura e Urbanismo
FCVS	Fundo de Compensação das Variações Salariais
FDS	Fundo de Desenvolvimento Social
FG	Fundo Garantidor
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FGV	Fundação Getulio Vargas
FNHIS	Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social
FNRU	Fórum Nacional da Reforma Urbana
FRE	Ficha Resumo do Empreendimento
FUCVAM	Federación Uruguaya de Construcción de Vivendas por Ayuda Mutua
FUNDURB	Fundo de Desenvolvimento Urbano
GERIC	Gerência de Risco de Crédito
GIDUR	Gerências Regionais de Desenvolvimento Urbano
HBB	Programa Habitar Brasil
IAP	Instituto de Aposentadoria e Pensões
ICV	Índice do Custo de Vida
IGPM	Índice Geral de Preços - Mercado
INCC	Índice Nacional da Construção Civil

INCRA	Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
IPC	Índice de Preços ao Consumidor
IPCA	Índice Nacional de Preços ao Consumidor
IPO	Initial Public Offering
IR	Imposto de Renda
IVV	Índice de Velocidade de Vendas
LB	Lucro Bruto
LCI	Letra de Créditos Imobiliários
LL	Lucro Líquido
MCMV	Minha Casa Minha Vida
MNLP	Movimento Nacional de Luta pela Moradia
MST	Movimento Sem Terra
MST-TS	Movimento Sem Terra – Taboão da Serra
MTST	Movimento dos Trabalhadores Sem Terra
OGU	Orçamento Geral da União
ONG	Organização Não Governamental
PA	Patrimônio de Afetação
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PBQP-H	Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat
PCS	Programa Crédito Solidário
PIS	Programa Integração Social
PLANHAB	Plano Nacional da Habitação
PLHIS	Plano Local de Habitação de Interesse Social
POLI	Escola Politécnica
PT	Partido dos Trabalhadores
QCI	Quadro de Composição de Investimentos
RECEITA AVP	Receita a Valor Presente
RET	Regime Especial de Tributação
RMSP	Região Metropolitana de São Paulo
ROI	Retorno sobre o Investimento
S/A	Sociedade Anônima
SABESP	Saneamento Básico do Estado de São Paulo
SBPE	Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
SEADE	Sistema Estadual de Análise de Dados
SEMDUHM	Secretaria Municipal de Meio Ambiente, Desenvolvimento Urbano e Habitação
SFI	Sistema Financeiro Imobiliário
SIAC	Sistema de Atendimento ao Contribuinte
SINAPI	Sistema Nacional de Pesquisa de Custos e Índices da Construção Civil
SM	Salário Mínimo
SNH	Sistema Nacional da Habitação
SNHIS	Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito
SPE	Sociedade de Propósito Específico
TCAC	Termo de Compromisso de Ajustamento de Conduta
TCU	Tribunal de Contas da União
TIR	Taxa Interna de Retorno

UNMP	União Nacional de Moradia Popular
USP	Universidade de São Paulo
VALOR AVP	Valor a Valor Presente
VF	Valor Futuro
VP	Valor Presente
VPL	Valor Presente Líquido
ZEIS	Zona Especial de Interesse Social
ZPA	Zona de Proteção Ambiental

INTRODUÇÃO

O programa Minha Casa Minha Vida, lançado em 2009, pela primeira vez no Brasil, viabilizou a produção de moradias sociais para a população de baixa renda (0 a 3 salários mínimos) ao conceder subsídios totais para a população de renda muito baixa e financiamentos com juros abaixo do mercado para a de renda média-baixa. No entanto, a solução de uma política pública habitacional resumida a uma única forma de acesso à moradia, a da aquisição da casa própria recém construída, fortaleceu um modelo que, com o tempo, transfere ao mercado privado um importante subsídio público, sem ter controle sobre o destino das moradias de interesse social e sem abrir alternativas de constituição de um parque habitacional público no país.

Desde a década de 90, vários mecanismos jurídicos e institucionais têm sido implementados no país com o intuito de fomentar a produção de moradias privadas para famílias com renda familiar antes não atendidas pelo setor. Inaugurado logo após a crise internacional de 2008, o PMCMV coincide com a necessidade de capital de giro de grandes incorporadoras dada a redução significativa do valor de suas ações no mercado da Bovespa naquele mesmo ano. A ampliação do financiamento para a produção privada da habitação garantiu a credibilidade de empresas no mercado de capitais atraindo acionistas e investidores imobiliários (SHIMBO, 2010).

Para mais, o PMCMV garantiu um mercado seguro às empresas construtoras com os subsídios para o segmento de baixa renda (Faixa 1), que ampliaram seus investimentos no segmento econômico que teve significativo aquecimento com as Faixas 2 e 3 do programa.

Na contramão, a introdução da modalidade Entidades no programa federal, advinda da tradição autogestionária, pressupõe o reconhecimento dessa prática pelo governo federal sendo, pela primeira vez (novamente), incorporada a uma política habitacional em grande escala.

A pesquisa que resultou nessa dissertação parte do interesse em analisar o desempenho operacional e financeiro de dois conjuntos habitacionais produzidos de diferentes modos (Empresas x Entidades), localizados em terreno contínuo, a julgar pelo entendimento do desenvolvimento de uma viabilidade técnico financeira de empreendimentos imobiliários.

Partindo dos principais índices econômico-financeiros na tomada de decisões de investimentos imobiliários, a pesquisa analisa os resultados operacionais e financeiros dos empreendimentos e avalia as estratégias de valorização do capital imobiliário dos agentes envolvidos e nas distintas modalidades do Programa MCMV. O intuito dessa pesquisa, no entanto, não é investigar se os empreendimentos são viáveis ou não já que as unidades habitacionais estão ocupadas pelos seus beneficiários, tendo sido de fato viabilizadas, e sim, compreender de que forma esses principais agentes se estruturaram diante do formato de financiamento nesse segmento que não considera as oscilações do valor do dinheiro no tempo, em empreendimentos que necessitam de longo prazo de maturação.

No segmento de baixa renda do PMCMV (Faixa 1), os recursos contratados com a Caixa Econômica Federal não são atualizados seguindo as oscilações do valor do dinheiro no tempo (a inflação, por exemplo) sendo o tempo de obra, um fator preponderante para as empresas construtoras que, ao medir seu rendimento mês a mês, se deparam com uma margem cada vez menor a medida que o valor do recebimento diminui, como veremos, enquanto que, os custos continuam sendo inflacionados ao longo do tempo. Com a margem “comprometida”, porém, seguras em relação aos pagamentos (demanda fechada), a pesquisa revela que as empresas construtoras criam estratégias para alavancar a rentabilidade do capital próprio da empresa com a utilização dos fundos públicos, ao diminuir o tempo de valorização do capital utilizando-se de baixo ou nenhum investimento, acordadas de antemão com fornecedores da cadeia produtiva da construção civil.

Como será demonstrado, a lucratividade tempo ocasionada pelos subsídios dos empreendimentos Faixa – 1 é muito superior se comparada à lucratividade tempo propiciada pelo modelo de financiamento voltado ao segmento econômico. Nesse segmento (Faixa 1), a empresa construtora pode duplicar, triplicar, quadruplicar seu capital próprio, a depender do volume de unidades contratadas, em um período de tempo (meses) recorde para o setor.

O empreendimento da modalidade “Entidades”, proposto pelo Movimento dos Trabalhadores Sem Teto - MTST, por não ser orientado apenas por uma perspectiva mercantil, possui tipologias diversificadas, áreas compartilhadas com boa qualidade arquitetônica e urbanística não consideradas no PMCMV – Empresas, onde as decisões, desde a concepção do projeto até a construção das unidades, são

tomadas unicamente a partir de uma ótica de lucratividade, característica das empresas privadas.

Diante dessas diferenças visíveis de projetos, a ideia era utilizar-se dos conhecimentos de gestão de projeto e entender as metodologias que desencadearam na viabilização financeira desses condomínios com as mesmas condições de localização, porém gerenciados a princípio, seguindo lógicas distintas. No entanto, o empreendimento articulado pela entidade organizadora, construído através da Empreitada Global¹, apresenta algumas similaridades com o empreendimento vizinho (Empresas – FAR) no que se refere às estratégias de produção e de valorização do capital imobiliário. Tal fato é por si só interessante, uma vez que indica que os procedimentos “empresariais” para a produção habitacional de interesse social são adotados também pelas entidades, que nem sempre seguem a prática da autogestão. Nesse sentido, para complementar a análise da modalidade Entidades, a pesquisa avaliou os Condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral, localizados na zona leste de São Paulo, constituídos de fato por meio do regime de autogestão direta.

Nesse contexto, a dissertação está estruturada em três capítulos: o primeiro capítulo intitulado “O mercado imobiliário e a produção de moradia social no país” aborda um breve contexto da atuação do Estado sobre a habitação social no último século. Para tanto, partimos do processo histórico que resultou na primeira intervenção estatal seguindo o cronograma da evolução de modelos de financiamento para a moradia social que se completa com o Programa Minha Casa Minha Vida. Organizados em três subcapítulos, no primeiro, procurou-se elucidar o posicionamento do mercado imobiliário na política pública e seu estreitamento com o mercado financeiro nas últimas décadas, ancorado pela criação de um novo ambiente institucional que possibilitou a ampliação do financiamento habitacional conforme o padrão de acumulação mundial. No segundo subcapítulo: procuramos destacar as principais regras do programa federal e o contexto de seu surgimento após a crise norte americana de 2008. E no terceiro: a introdução da modalidade Entidades na política habitacional, a histórica luta dos movimentos tradicionais de

¹ A Empreitada Global é uma das alternativas às Entidades Organizadoras na escolha sobre o regime de construção das unidades. Nesse caso, a EO contrata uma empresa construtora a qual assumirá todos os serviços relacionados à obra.

moradia pela autogestão e a inserção do Movimento dos Trabalhadores Sem Teto nesse contexto, principal entidade organizadora estudada nesta pesquisa.

No segundo capítulo, para a compreensão da análise dos estudos de casos, foi introduzida a metodologia operacional administrativa do mercado imobiliário baseada no desenvolvimento de uma viabilidade técnico-financeira. A pesquisa revela a mudança de comportamento do mercado na busca da valorização do capital privado a partir dos índices financeiros econômicos mais relevantes para esse setor.

O terceiro capítulo refere-se aos estudos de caso e procura primeiramente contextualizar a atuação do poder público municipal da cidade de Taboão da Serra onde se inserem os dois conjuntos habitacionais aqui analisados, as condições para a implementação da política pública federal, a interação dos principais agentes e os conflitos que marcaram a viabilização dos dois empreendimentos. Como mencionado, ao aprofundar os estudos de caso, foi possível diagnosticar similaridades quanto às estratégias de produção e de metodologias em busca de maior rentabilidade mesmo no empreendimento organizado pela entidade do MTST. Isso posto, em busca de um melhor diagnóstico da operacionalização do programa nessa faixa de renda, a pesquisa integra a análise do Condomínio Florestan Fernandes e José Maria Amaral no intuito de verificar as possibilidades desses arranjos financeiros e as estratégias da entidade organizadora (Movimento Sem Terra – Leste 1) para se adequar ao fluxo econômico induzido pelo programa federal.

No capítulo quatro estendem-se as considerações finais. Embora inicialmente tivéssemos a intenção de examinar a composição dos custos relativos à produção das moradias, diante da ausência de estudos que compreendem o desenvolvimento da formação desses preços ao longo do tempo no curso de arquitetura e urbanismo, essa dissertação pretende contribuir com alguns fundamentos na formulação de orçamentos e fomentar as discussões relacionadas à utilização dos fundos públicos na estruturação de políticas habitacionais sociais.

CAPÍTULO 1: O mercado imobiliário e a produção de moradia social no Brasil

1.1. Breve histórico: política pública e o sistema de crédito habitacional

Até a década de 30, período marcado pelo surgimento do debate sobre a habitação social no país, a integração entre o sistema financeiro e o mercado imobiliário era pouco consistente, não existiam sistemas de financiamento da casa própria, por exemplo. A economia brasileira se baseava até então, na exportação de produtos agropecuários sendo o sistema bancário pouco desenvolvido (SANFELICI, 2013).

Naquela época, a produção da moradia de aluguel destacava-se diante da forte demanda provocada pela aceleração do processo industrializado nas grandes cidades. As unidades habitacionais eram produzidas por um grupo pequeno de investidores privados que pela lógica da oferta e procura investia qualquer capital ocioso na aquisição de terrenos (praticamente não havia leis de regulamentação do uso e ocupação do solo). Em busca de boa rentabilidade, os investimentos privados deram origem a várias modalidades de moradia para locação, dentre elas: cortiço-corredor, cortiço casa de cômodos, vilas e casas geminadas (BONDUKI, 1998).

A deterioração da vida na cidade provocada pelas precárias condições sanitárias desses espaços e pela expansão descontrolada da malha urbana com o intenso fluxo de trabalhadores que aqui chegavam, obrigou o poder público a intervir e controlar a produção e o consumo de moradias.

“Embora sempre tivessem existido habitações precárias na cidade de São Paulo, elas só passaram a ser consideradas um problema pelas autoridades em meados da década de 1880, quando começaram a florescer as atividades urbanas associadas ao complexo cafeeiro, gerando extraordinária expansão do mercado de trabalho e, em consequência, uma aglomeração de trabalhadores mal-alojados que constituía grave ameaça a saúde pública. ” (BONDUKI, 1998, p. 17)

Segundo Bonduki, vale ressaltar que, na Primeira República (1889-1930), onde vigorava o liberalismo, a intervenção estatal era quase inexistente. No entanto, diante das ameaças à saúde pública, o controle estatal do espaço urbano passou a

ser tema de reivindicações por parte da sociedade, “ainda que predominassem as concepções liberais”. (BONDUKI, 1998, p. 27) No entanto, essas ações se limitaram ao controle sanitário das habitações, urbanização da área central, implantação de rede de água e esgoto, e ainda, incentivos fiscais e segurança jurídica para os locadores, o que estimularam ainda mais essa produção (BONDUKI, 1998).

Villaça (1986) aponta que em São Paulo as ações higienistas também escondiam um interesse do mercado privado por regiões ocupadas pelos cortiços. Quando os cortiços se tornavam obstáculos à renovação urbana das áreas mais nobres da cidade, eram demolidos e a “massa sobranete” deslocada para as regiões menos valorizadas pelo mercado. O higienismo carregava então um forte componente ideológico.

O Instituto de Aposentadoria e Pensões (IAPs) foi a primeira tentativa por parte do Estado na regulamentação do “fluxo de capitais no ambiente construído urbano” (SANFELICI, 2013, p.74). Inaugurado com o Estado Novo, o fundo objetivava promover a produção de habitações para seus associados e desincentivar a produção rentista da locação. De acordo com Sanfelici, embora limitada a produção voltada às classes sociais de baixa renda no âmbito dos IAPs, a centralização dos recursos previdenciários deu início a uma nova fase entre o mercado financeiro e o mercado imobiliário caracterizada pela institucionalização do crédito habitacional, “permitindo a extensão do volume de financiamento, a extensão dos prazos dos contratos de financiamento e o aprofundamento de uma racionalidade propriamente financeira na concessão do empréstimo.” (SANFELICI, 2013, p. 76)

Só mesmo após o golpe militar de 64, sob a tutela do Banco Nacional de Habitação (BNH), surge a intenção de promover uma política pública habitacional, baseada na aquisição da casa própria. Seu financiamento compreendia o novo Sistema Financeiro de Habitação (SNH) com recursos provenientes do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), criado em 1967 para viabilizar o investimento em habitação social, e do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE) criado conjuntamente com o BNH que serviria para conceder crédito habitacional a taxas mais elevadas.

No mesmo ano, a Lei das Incorporações Imobiliárias permitiu a estruturação do mercado imobiliário e da habitação ao regulamentar as bases para a organização

da propriedade imobiliária sob o formato de condomínios verticais, modelo cada vez mais utilizado na crescente ocupação dos espaços urbanos. Essa regulamentação possibilitou a industrialização do mercado da construção civil que inexistia no período anterior. Foram 4,5 milhões de moradias financiadas entre os anos de 1964 e 1986 pela política habitacional do regime militar (BONDUKI, 1998; ROYER, 2009).

No início da década de 80, a recessão econômica marcada por altas taxas inflacionadas e pela crescente taxa de desemprego dificultou a capacidade de pagamento dos mutuários do SFH. O aumento da inadimplência agravou as críticas em relação à qualidade dos empreendimentos do programa configurados pela homogeneidade de soluções arquitetônicas, marcada pela generalização da utilização do bloco H. O descasamento entre os empréstimos imobiliários e a arrecadação do FGTS, assim como problemas de gestão e suspeitas de má administração, que culminaram com o incêndio suspeito do BNH - e seus arquivos, em 1984, desencadearam na crise do sistema bancário e no fechamento do BNH em 1986 (BONDUKI, 1998).

Após sua extinção, foram mais de 20 anos sem política pública habitacional em grande escala, no âmbito federal, até o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida, em 2009. Nesse meio tempo, se instituiu o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) em 1997, “disseminando uma nova forma de riqueza imobiliária.” (ROYER, 2009, p. 44). Esse marco regulatório, Lei nº 9.514, permitiu ao mercado imobiliário captar recursos junto ao mercado de capitais apoiando-se em instrumentos financeiros desenhados especialmente para esse tipo de operação.

Segundo Luciana Royer (2009), os principais são: os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), as Cédulas de Crédito Imobiliário (CCI) e as Letras de Crédito Imobiliário (LCI), títulos de crédito que podem ser lastreados pelo crédito imobiliário. Vale observar, entretanto, que tal processo de financeirização dirigia-se essencialmente ao mercado imobiliário, privado, e de classe média-alta, com pouco efeito em relação ao setor da construção para a população de renda baixa e muito baixa. De alguma maneira, esse movimento buscava também dinamizar a oferta à população de renda média-baixa, viabilizando empreendimentos até então

inexistentes no mercado brasileiro, ou que não haviam prosperado, como os da empresa Encol ou de modelos como o Plano 100².

Nesse contexto, foram criadas companhias securitizadoras que justificaram para o mercado imobiliário o instituto jurídico da alienação fiduciária, pela Lei nº 10.931/2004. Ainda segundo a autora, a alienação fiduciária é o instrumento mais inovador considerado pelo mercado de crédito imobiliário instaurado pelo governo brasileiro nas últimas décadas. Segundo a lei, até o total pagamento da dívida e seus encargos pelo mutuário, a propriedade do imóvel se transfere ao banco financiador tendo o devedor somente o direito à posse do imóvel. Além do que, o processo de retomada do imóvel pode ser feito por meio de processo administrativo, rompendo com a morosidade do processo judicial das operações realizadas por hipoteca no país até então. Uma segunda medida importante para o funcionamento do SFI, a referida Lei nº 10.931, a Lei do Patrimônio de Afetação (PA), dispõe sobre contratos de financiamento imobiliário e segrega os ativos financeiros dos empreendimentos ao patrimônio da empresa construtora, evitando assim que o comprador seja prejudicado por uma possível falência da empresa como no caso emblemático da Encol em 1994.

Além desses instrumentos, outras mudanças propiciaram o aquecimento da participação internacional no setor a partir de 2005. Segundo Ferreira (2007), ocorreram fatores bem específicos para isso. O autor reforça a modernização da legislação para o setor de investimentos imobiliários nesse período como um desses fatores, assim como Luciana Royer, no entanto, destaca a regular queda da taxa de juros nos últimos anos do primeiro mandato do Governo Lula, que caiu de 25,5% (jan/2003) para 15,25% (mai/2006), fazendo com que as instituições financeiras migrassem seus investimentos em fundos públicos para a oferta de crédito, “sua função legítima.” (FERREIRA, 2007, p.161)

“A resolução 3177 do Banco Central, de 8 de março de 2004, obrigou as instituições financeiras a aplicar efetivamente – já que esse dinheiro costumava ficar no BC – porcentagem do Fundo de Compensação das Variações Salariais (FCVS, 2%) e do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE - a caderneta de poupança) em empréstimos imobiliários. Também exigiu dessas instituições que cumprissem o acordo feito em 2000 entre os bancos

² Modelo criado pela construtora Rossi Residencial quando José Paim de Andrade Junior, atualmente sócio-proprietário da incorporadora MaxCasa S.A, era o CEO (Chief Executive Officer) da empresa. O plano, criado em 1992, visava propiciar financiamento imobiliário às classes médias com salários de R\$ 2.000,00 a R\$ 4.000,00.

e o BC, para liberar em parcelas o saldo do FCVS acumulado de uma renegociação realizada em 1996. Isso colocou no mercado, em 2006, cerca de R\$ 8 bilhões oriundos da poupança, para crédito imobiliário, com perspectiva de aumento nos próximos anos.” (FERREIRA, 2007, p. 161)

Deste modo, coordenando as ações dos agentes privados e criando leis que garantissem a segurança dos contratos, o Estado se fez presente em todas as etapas do mercado secundário de recebíveis imobiliários promovendo liquidez à atividade imobiliária, setor pouco atrativo para os investimentos financeiros tendo em vista a baixa liquidez e o longo prazo de maturação dos negócios imobiliários (SHIMBO, 2010).

“Essas intervenções são requisitos *sine qua non*, para que um ativo altamente ilíquido - um imóvel residencial ou um contrato hipotecário - e os rendimentos que é capaz de gerar possam adquirir uma homogeneidade passível de ser amplamente compreendida por investidores de qualquer parte e, portanto, ser objeto de cálculo que, exibindo completa indiferença em relação ao uso, se oriente para a maximização da rentabilidade.” (SANFELICI, 2013, p. 94)

A abertura de capital, conhecida pela sigla em inglês IPO (Initial Public Offering), potencializou a aproximação entre mercado financeiro e mercado imobiliário. A expansão do financiamento habitacional brasileiro proporcionada pela rápida alavancagem financeira nos mercados internacionais configurou em mudanças de estratégias das empresas construtoras e incorporadoras ao combinar na (re)estruturação dos espaços metropolitanos (SANFELICI, 2013).

Cabe observar, entretanto, que essa dinâmica territorial sempre foi, e ainda é norteada pela questão fundiária, esta dependente das políticas urbanas e do “nó da terra” (MARICATO, 2008), contra o qual se implementou, após longa disputa política, o Estatuto da Cidade em 2011, supostamente capaz de dar aos municípios poder para fazer estoques de terra para habitação e combater o mau uso da terra urbana, o que, na prática, não se efetivou na escala e intensidade desejadas.

A abertura de capital, assim como as ações que incidiram sobre o financiamento imobiliário levaram, em um primeiro momento, a um aquecimento dos empreendimentos privados habitacionais para a classe média, aquecendo também o mercado fundiário nas cidades, o que paradoxalmente, com a pouca efetividade dos instrumentos do Estatuto da Cidade, iria dificultar ainda mais, um pouco depois, a

aquisição de terras para as políticas de habitação de baixa renda subsidiadas pelo Estado, como o PMCMV (Ferreira, em entrevista concedida em 20/10/2017).

Com o Programa Minha Casa Minha Vida lançado em 2009, o Governo Lula retoma o incentivo à produção de moradias no âmbito federal e dá início ao maior programa habitacional desde o extinto BNH, com subsídios para a construção de novas moradias para a população de baixa renda - reivindicação histórica dos movimentos sociais.

Por outro lado, no contexto da crise norte americana de 2008 que ocasionou na falta de liquidez das grandes empresas incorporadoras brasileiras, a política habitacional federal viabilizou a ampliação do universo de potenciais compradores, com o apoio decisivo do dinheiro público o que tornou a expansão para mercados de menor rentabilidade mais atrativa ao mercado imobiliário.

Nesse sentido, importante observar que o PMCMV se constituiu, na prática, em dois programas: um voltado à população de renda muito baixa (0 a 3sm), o chamado Faixa 1, fortemente subsidiada e com recursos onerosos da União, e outro para renda média-baixa e média (Faixas 2 e 3, para 3 a 10sm), com financiamentos públicos do FGTS (FERREIRA, 2012). Essas duas modalidades permitiriam, por um lado, que as empresas construtoras atuantes no mercado privado encontrassem um mercado seguro nos segmentos de baixa renda, com garantia dos subsídios públicos, e ampliassem sua ação no até então pouco seguro mercado de renda média-baixa e média (o mesmo do plano 100), que teve significativo aquecimento com as chamadas Faixas 2 e 3 do PMCMV.

1.2. O Programa Minha Casa, Minha Vida: contexto e regras gerais

O Minha Casa Minha Vida, em sua origem, se caracteriza como um programa de caráter predominantemente econômico, tendo a função, oficialmente anunciada, de servir como uma política contra cíclica de aquecimento do setor da construção civil, face à crise de 2008. (SANTO AMORE, 2015). Em diálogo com o setor da construção civil, o que era natural face à escala do déficit a enfrentar, o Programa, entretanto, retomava muito pouco as orientações do Plano Nacional de Habitação (PLANHAB) que antecedeu seu lançamento, e que se caracterizava por abrir um leque significativo de políticas, programas e modalidades, adequadas à diversidade do território, das cidades brasileiras e das situações de déficit a resolver. O

programa do governo federal, a partir de uma série de modalidades e linhas de financiamento, promovia um único modelo de aquisição da moradia, o da casa própria.

Muitos estudos³ já demonstraram que a hegemonia desse formato na solução da problemática habitacional cria vários gargalos, sobretudo físicos-espaciais. Sob a justificativa de atender o total de unidades divulgado pelo déficit⁴ brasileiro, sem considerar a base qualitativa, ao anunciar o programa, o Governo Federal dá espaço marginal a outras formas de acesso à moradia, com custos unitários eventualmente mais reduzidos e mais próximos do processo popular de produção como a urbanização de áreas precárias (que pouco depois seria atendido pelo PAC Urbanização de Áreas Precárias, independente do MCMV), os lotes urbanizados complementados com financiamento para materiais de construção civil e assistência técnica, como previsto pelo PLANHAB ou até mesmo uma enfática política de locação social, ou ainda soluções emergenciais para pessoas já desabrigadas (BONDUKI, 2014).

O PLANHAB, debatido amplamente com a sociedade civil, havia sido entregue dois meses antes do anúncio do programa vigente, tendo como referência de partida o estudo feito a pedido do PT a acadêmicos da área antes da sua chegada à presidência, o Projeto Moradia. Em suas propostas e estratégias, o PLANHAB considerava “a complexidade e a diversidade da questão habitacional, as variadas categorias de municípios, as especificidades regionais e os diferentes olhares de cada segmento social.” (JESUS, 2015, p. 91), elementos que, ao propor uma única forma de produção para todo o país, o MCMV ignorou. Elaborado pelo Instituto Via Pública e pelo Laboratório de Assentamentos Humanos da FAU-USP, o plano visava um planejamento a longo prazo para as necessidades habitacionais dos próximos quinze anos, incluindo a urbanização de assentamentos precários e a integração de particularidades da zona rural (BONDUKI, 2014).

Imediatamente após a ascensão do governo petista à presidência, foi criado o Ministério das Cidades, articulando quatro secretarias: Habitação, Saneamento, Mobilidade Urbana e Programas Urbanos, com o objetivo de conduzir políticas de

³ (BONDUKI, 2014; ROLNIK, 2014; FERREIRA, 2012; MARICATO, 2006)

⁴ O cálculo do déficit habitacional brasileiro considera: habitação precária (domicílios rústicos e domicílios inadequados), coabitação familiar, ônus excessivo com aluguel urbano e adensamento excessivo de domicílios alugados.

urbanização, fundiárias e de habitação em âmbito nacional. Apesar da crise política de 2005, que desencadeou na saída de Olívio Dutra, até então Ministro das Cidades, e no enfraquecimento de vários processos que vinham sendo implementados⁵, as condições econômicas e a preservação parcial da Secretaria Nacional de Habitação favoreciam a continuidade da implantação de uma nova Política Nacional de Habitação. Segundo os formuladores dessa política, mesmo com as mudanças de gestão, tentava-se ainda, implantar o Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS), criado pela Lei nº 11.124 em 2005 e que instituiu também, o Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS) no qual se dava papel fundamental aos estados e municípios como os principais agentes fomentadores da participação da sociedade na implementação de políticas habitacionais na esfera local (JESUS, 2015; AMORE, 2015).

“Com o SNHIS/FNHIS previam-se fundos articulados nos diferentes níveis federativos, todos controlados socialmente por conselhos com participação popular e com ações planejadas em Planos Locais de Habitação de Interesse Social (PLHIS), obrigatórios aos entes federados que quisessem se habilitar no sistema e quiserem receber recursos federais. Os Planos seriam os responsáveis por definir claramente as necessidades habitacionais de cada município, bem como apresentar uma estratégia para enfrentá-las.” (AMORE, 2015, p. 16)

O Programa Minha Casa Minha Vida (Lei 11.977), por sua vez, incorpora parcialmente as estratégias do PLANHAB, limitando-se ao eixo⁶ de financiamento e subsídio, sem priorizar os aspectos fundiários, institucionais e da construção de habitação em si propostos pelo plano anterior. É verdade que a implementação do PLANHAB exigiria um período grande de adaptações e organização política, uma vez que suas propostas incidiam no papel e nas prerrogativas de Estados e Municípios, exigindo um processo político complexo. O PMCMV, de certa forma, eliminou esses entraves ao se limitar àquilo que dependia apenas da União, tornando-se essencialmente um programa de financiamento. O programa,

⁵ Como o Programa Papel Passado, programa específico para a regularização fundiária ou o Sistema Nacional de Habitação que reunia todos os entes federativos na resolução do financiamento habitacional (MARICATO, 2006).

⁶ “Foram definidos quatro eixos estratégicos: financiamento e subsídio; arranjos institucionais; cadeia produtiva da construção civil; e política urbana, fundiária e ambiental” (BONDUKI, 2014, p. 116).

apresentado por um grupo de empresários do setor da construção civil⁷, foi adotado pelo Governo Federal, que impôs algumas alterações, em um processo de discussão bastante limitado, mas que contou, importante observar, com a participação e aval das principais lideranças de moradia do país. Ele buscava assim articular “a oferta de moradia, demanda histórica e ativo eleitoral tradicionalmente forte, com uma estratégia keynesiana de crescimento econômico e geração de empregos” (ROLNIK, 2015, p. 301).

“A crise financeira de 2008 ampliou a capacidade ociosa das empresas do setor da construção civil que, em função do boom imobiliário dos anos anteriores, haviam realizado grandes investimentos, lançado ações na bolsa e aumentado seus estoques de terreno. Assim, um novo programa habitacional, a ser priorizado pelo governo, era visto de forma muito favorável pelo empresariado da construção civil que nele encontraria meios de escoar as unidades já em produção e garantir o retorno aos investimentos. Do lado do governo, o setor da construção civil teria importante papel na dinamização da economia e na geração de emprego.” (LOUREIRO; MACÁRIO; GUERRA, 2013, p.17)

Além do mais, uma política habitacional que quisesse fazer frente aos quase 6 milhões de moradias do déficit brasileiro teria que ter um aspecto quantitativo importante. Segundo o exemplo, que à época parecia bem-sucedido (seus problemas começaram a aparecer algum tempo depois), do México e do Chile (houve inclusive missões do Ministério das Cidades a esses países), o PMCMV se propunha a ser uma política de produção habitacional maciça, apoiando-se na capacidade latente do mercado da construção civil, o que, de fato, fazia sentido quanto a isso. A “pressa” do calendário político, entretanto, fez com que o aspecto fundamental para o enfrentamento da questão habitacional, que é o da variedade das soluções propostas e a adequação à heterogeneidade territorial e das cidades brasileiras, não tenha sido incorporado à estratégia quantitativa. (FERREIRA, em entrevista concedida em 10/11/2017)

Os recursos disponibilizados para o Programa Minha Casa Minha Vida, gerido pelo Ministério das Cidades, são originários do Orçamento Geral da União (OGU), do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), do Fundo de Arrendamento

⁷ Lembrando que, a grande parte das maiores empresas de construção civil do Brasil nessa época, estava ligada ao mercado financeiro com capital aberto na Bolsa de Valores e é afetada pela crise em 2008 com riscos de falência, falta de liquidez e falta de crédito bancário.

Residencial (FAR) e do Fundo de Desenvolvimento Social (FDS) que são repassados diretamente à Caixa Econômica Federal e ao Banco do Brasil, incluído na política federal posteriormente.

A construtora apresenta os projetos imobiliários à CEF ficando a critério do banco analisar e contratar as unidades habitacionais. Uma vez determinada essa operação, o governo federal deixa de promover o intercâmbio entre os entes federativos e tende a acentuar a periferização da cidade ao centralizar no mercado da construção civil toda a decisão do processo de elaboração da produção habitacional social, sobretudo, a escolha da localização desses empreendimentos.

Para melhor compreensão das transformações do papel do Estado na promoção da produção de habitação social foi elaborado pelos pesquisadores Adauto Cardoso e Thêmis Aragão (2013), levando em consideração os dois programas. No fluxograma, podemos observar a discrepância da atuação dos estados e municípios na concepção do SNHIS, definindo projetos, localização e público-alvo; e na concepção do programa MCMV onde o poder público se limita a apresentar o cadastro de pessoas de baixa renda, enquanto o mercado privado se apropria das funções atribuídas aos órgãos administrativos.

Figura 1: Fluxogramas de Promoção da Política Pública

Fonte: Cardoso, Aragão (2013)

A concessão de crédito habitacional inflaciona o preço dos imóveis e da terra urbana divergindo do nível de renda da maior parte da população. Segundo Sanfelici, a liberação de recursos para o financiamento habitacional cria uma demanda por imóveis antes inexistentes. Sabendo-se disso, as construtoras buscam o aumento do seu estoque de terras, “inflacionando um dos principais *inputs* da produção imobiliária.” (SANFELICI, 2013, p. 103)

Além disso, o significativo volume de recurso público foi disponibilizado sem o acompanhamento de uma política fundiária, que deveria ocorrer no âmbito municipal desde a implementação do Estatuto da Cidade, porém não ocorre esse fato, o que provocou o crescimento acelerado das cidades concebendo aos municípios o desafio de exercer com maior efetividade o controle do uso e a ocupação do solo, inclusive restando a especulação de vazios urbanos e o fortalecimento do processo de segregação (FERREIRA, 2012).

“O PMCMV abordou a questão de maneira incompleta, sem priorizar aspectos essenciais de uma política habitacional consciente, como a formulação de uma estratégia fundiária. Assim, ao elevar significativamente a demanda por terras aptas para a produção habitacional para o mercado, o programa gerou valorização dos terrenos e glebas e especulação imobiliária, o que prejudicou, sobretudo, os empreendimentos na faixa social cujos tetos eram insuficientes para pagar os abusivos valores fundiários gerados pelo processo especulativo deflagrado. Esse problema tende a gerar a transferência do subsídio para os proprietários de terra, desvirtuando, parcialmente, os propósitos do programa.” (BONDUKI, 2014, p. 120)

Interessante observar que o processo especulativo fundiário teve duas facetas, seguindo a lógica do próprio programa: por um lado, a significativa disponibilização de créditos para as Faixas 2 e 3 levou a um aumento dos preços demandados por terrenos em áreas contíguas à expansão urbana, geralmente próximas aos eixos de transporte, potencialmente interessantes para os empreendedores atuando nessa modalidade do programa. Por outro, a criação de um mercado seguro a partir da demanda fechada e a previsibilidade da procura de terrenos por parte das prefeituras, empresas e entidades para implementar empreendimentos do Faixa 1, também levou à especulação e aumento de preços nas áreas mais remotas, em terrenos antes ignorados pelo mercado, que não atuava nessas áreas.

Porém, mesmo com uma atuação secundária, o poder municipal e os respectivos órgãos públicos poderiam desempenhar papel fundamental no programa

ao aplicar medidas que permitissem a aquisição de terrenos em áreas consolidadas e planejar ações no âmbito do programa federal de modo que os empreendimentos fossem elaborados de acordo com as diretrizes revistas⁸ nos Planos Diretores Participativos (CARDOSO, 2013; ROLNIK, 2014).

“No âmbito das políticas públicas, a situação torna-se ainda mais dramática, pois o Estado tem poucas condições de arcar com o preço fundiário de terrenos bem localizados. E quanto mais ele se vê obrigado a construir em glebas distantes, mais oneroso será para toda a sociedade, pois o Estado terá que arcar com os custos de extensão da infraestrutura urbana.” (FERREIRA, 2012, p. 49)

Porém, o mesmo autor acima citado, afirma em entrevista após sua passagem pela administração pública do Município de São Paulo, que ao menos municípios mais fortes economicamente, como o caso da metrópole paulistana, o poder de intervenção municipal nessa dinâmica pode ser bastante razoável. São Paulo, por exemplo, aprovou em seu Plano Diretor de 2014 a obrigatoriedade de destinação de 30% do FUNDURB (fundo oriundo da arrecadação com Outorga Onerosa na cidade) para desapropriação de terras para habitação. Assim, a gestão 2013 - 2016 executou cerca de R\$ 500 milhões em desapropriações, podendo assim oferecer, como contrapartida municipal, cerca de 150 terrenos para a Faixa 1 do PMCMV, aproximadamente metade deles na modalidade empresarial e metade para entidades. Também por gestões do município conseguiu-se autorização para o uso de elevadores na modalidade empresarial (isso era aceito apenas no Entidades), criando-se aporte municipal específico para a manutenção dos elevadores por dez anos. Isso permitiu avançar na discussão da densidade dos conjuntos, aspecto pouco trabalhado no âmbito do Programa, porém fundamental para sua boa inserção urbana, e mais ainda para uma resposta competitiva da prefeitura face ao alto valor fundiário.

A partir de movimentos de luta pela Reforma Urbana, foram alcançados diversos avanços no campo institucional do país nos primórdios do século XXI. A inclusão do direito à moradia a partir da Emenda Constitucional nº26 (2000), a promulgação do Estatuto da Cidade (2001)⁹, a criação do Ministério das Cidades (2003), seguidos, da Conferência Nacional das Cidades (2003) e do Conselho

⁸ Com a promulgação do Estatuto das Cidades em 2001, os municípios tiveram um prazo de 5 anos para rever ou formular seus planos diretores.

⁹ Regulamenta os artigos 182 e 183 da CF referentes à política urbana.

Nacional de Habitação (2004) marcam uma nova ordem jurídica urbanística brasileira calcada na função social da propriedade e no planejamento e gestão democrática da cidade.

Com a aprovação do Estatuto da Cidade em 2001, fica previsto o uso estratégico de instrumentos como as Zonas Especiais de Interesse Social (ZEIS), o IPTU progressivo no tempo, o Direito de Preempção, dentre outros, com a finalidade de garantir terras bem localizadas e minorar as desigualdades que separam as partes mais equipadas da cidade de suas periferias precárias, especialmente para as famílias com renda de zero a seis salários mínimos que seriam as mais prejudicadas com a especulação imobiliária (FERREIRA, 2012).

Embora o parágrafo 1º do art. 3º da Lei nº 11977/2009, do PMCMV, estabeleça critérios de prioridade para o recebimento de subsídios do programa aos municípios, como a doação pelo Poder Público de terrenos localizados em área urbana consolidada e a sua adequação aos instrumentos urbanísticos da cidade, estudos demonstram que, em algumas situações, essas exigências não passaram do papel como é o caso da Região Metropolitana do Rio de Janeiro, incluindo a capital, onde municípios foram priorizados pelo programa apesar de não fazerem uso desses instrumentos “tendo recebido autorização para contratação em nível bem acima do que seria sua “cota”, pela distribuição do déficit habitacional.” (CARDOSO, 2015, p. 80)

Cardoso alerta que, apesar do desenho adotado pelo programa definir papéis e atribuições para cada um dos agentes envolvidos, essas definições não devem ser tratadas como estáticas podendo depender das interações dos mesmos, sendo pertinentes da análise de cada caso.

“Partimos de uma compreensão alicerçada em estudos da Ciência Política que tem apontado que a esfera da implementação das políticas pode ter um papel decisivo nos resultados alcançados a partir da maior ou menor adesão ou resistência dos agentes envolvidos em sua operacionalização.” (CARDOSO, 2015, p. 75)

O PMCMV apresenta uma série de mecanismos de incentivo à produção e compra de unidades habitacionais próprias para famílias de diversas faixas de renda e, em sua terceira e última fase, famílias com renda de até nove mil reais mensais em qualquer município do território nacional. Na tentativa de enquadrar o preço do imóvel na rápida valorização do preço da terra provocado pelo próprio programa, o

governo instituiu em todas as fases diversos ajustes que incluíram o aumento das faixas limites de renda das famílias, o aumento dos custos máximos¹⁰ das unidades habitacionais, nas diversas regiões e a criação de uma nova faixa de renda (a Faixa 1,5).

“O advento desse programa fortaleceu o ímpeto das incorporadoras de adquirir terrenos o mais rápido possível, evidentemente cientes de que a implementação do programa pressionaria rapidamente os preços dos terrenos e corroeria os ganhos dos negócios. Esse ímpeto adicional da corrida por terrenos é que desencadeou uma aceleração no incremento dos preços imobiliários.” (SANFELICI, 2013, p. 104)

Após a mudança de governo, a instrução normativa IN14, de 2017, reduziu o limite do valor da terra de 15% para 10% do valor total, exceto nas capitais. Isso obviamente acentua ainda mais a dificuldade de se encontrar terrenos melhores situados na malha urbana, em geral mais caros.

Assim, estabeleceu-se, de certa forma, um círculo vicioso. A partir do aumento do preço das terras, o governo aumentou os valores para cada faixa, que levou a um novo aumento fundiário, e assim por diante. Ferreira aponta que, ao aumentar o valor da unidade de R\$ 76 mil para R\$ 96 mil, o mercado privado da construção aumentou automaticamente o “custo” das unidades produzidas, ao alegar valorização fundiária, e a continuar produzir o mesmo modelo de unidade do mesmo tamanho, com um custo significativamente maior, sem que houvesse de fato estudos mostrando a real valorização fundiária nos níveis alegados. As entidades, por sua vez, aproveitaram-se do aumento para, em uma conta reversa, ampliar a área de suas unidades.

Os empreendimentos aqui estudados foram contratados na fase I e na fase II do Programa, ou seja, entre 2009 e 2014. Cumprida a meta de um milhão de unidades na primeira fase, o governo assumiu a meta de mais dois milhões de unidades habitacionais incluindo exigências de acessibilidade universal e de novos padrões de acabamento, revestimentos com azulejos em todas as paredes da cozinha e do banheiro e piso cerâmico em todos os cômodos. Podemos destacar ainda, a prioridade dada às mulheres chefes de família na assinatura dos contratos das unidades habitacionais.

¹⁰ Os valores máximos das unidades habitacionais se diferenciam de acordo com o limite territorial do município e sua região em âmbito nacional.

A Faixa 1 (famílias com renda de até R\$ 1.800,00), interesse dessa pesquisa, apresenta um modelo quase totalmente subsidiado. Na esfera urbana, o programa nacional pode atender a população através das seguintes modalidades: MCMV – Municípios (cidades com população até 50 mil habitantes), MCMV – Entidades/FDS e MCMV – Faixa 1 (Empresas/FAR).

Os valores do imóvel são parcelados em até 120 meses sem juros, podendo ser subsidiado até noventa por cento (90%) do valor total da unidade habitacional a depender da faixa salarial mensal familiar. A contribuição atual é de 5%¹¹ da renda mensal familiar ou prestação mínima de oitenta reais (R\$ 80,00)¹² ao mês. Entre as exigências, a beneficiária deve atender critérios como: não ser proprietária de outro imóvel, não ter sido atendida por outras iniciativas governamentais na área de habitação social ou financiamentos imobiliários. Nas faixas acima (1,5; 2 e 3), tanto a construção como a comercialização são realizadas pelas construtoras e incorporadoras, num processo habitual do mercado imobiliário, porém podendo contar com a intermediação municipal no caso da Faixa 1,5. Na faixa 3, as unidades são financiadas pelo FGTS com juros abaixo do mercado que variam entre 8,16% e 9,16% de acordo com a renda mensal, no prazo máximo de 30 anos. Já as faixas 1,5 e 2, com financiamentos originários do mesmo fundo, contam com juros que variam entre 5% e 7%. Para a assinatura do contrato, é preciso que a empresa construtora comprove 30% da comercialização do empreendimento ou 20% de unidades financiadas pela Caixa Econômica Federal aos adquirentes finais.

O Fundo de Arrendamento Residencial (FAR), que financia o Faixa – 1 Empresas, é utilizado na produção de empreendimentos construídos pelas construtoras privadas em parceria com as prefeituras que selecionam as famílias com base no Cadastro Único (CADÚNICO). Denominado MCMV – Empresas, há duas formas de procedimento: a empresa interessada indica o terreno com todos os projetos (arquitetônicos, urbanísticos e de legalização) e os orçamentos à CEF, ou a empresa o faz em parceria com a prefeitura, esta última entra com o terreno como forma de contrapartida. No caso de São Paulo, Estado e Prefeitura entram com uma complementação, de até R\$ 20 mil cada por unidade, aportes denominados de Casa Paulista e Casa Paulistana, em razão do alto custo fundiário na cidade e no estado.

¹¹ Resolução nº 194 de 12 de dezembro de 2012 alterou o valor líquido da prestação mensal inicialmente de 10%, para 5%.

¹² Inicialmente o valor mínimo era de R\$ 50,00 ao mês ou 10% da renda familiar.

Até meados de 2017, segundo números obtidos junto ao Ministério das Cidades, o PMCMV havia produzido cerca de 3.750.000 unidades, distribuídas da seguinte forma: cerca de 1,5 milhão para a Faixa 1, 1,6 milhão para o Faixa 2, e 450 mil para o Faixa 3. Ou seja, o Faixa 1 representava 40% da produção total do programa.

Esse dado tem sido bastante criticado, supostamente pela quantidade inferior para a população de mais baixa renda em relação às Faixas 2 e 3, porém revela aspectos interessantes, como aponta¹³ Ferreira. Em primeiro lugar, deve-se considerar que a única política anterior já realizada de produção habitacional de massa, o BNH, não previa atendimento subsidiado à população muito pobre (justamente a que mais crescia na época), baseando-se exclusivamente na venda de unidades financiadas. Essa lógica privatista e de valorização da casa própria, tinha como efeito só poder funcionar para uma população com condições mínimas de pagamento. Por isso, como apontado por diversos autores (MARICATO, 2009, FERREIRA, 2012), a produção do BNH nunca beneficiou de fato a população de 0 a 3 salários mínimos, mas sobretudo a de renda acima de 5 salários. Nesse sentido, o PMCMV, ao unir duas dimensões, uma de atendimento financiado à população acima de 3sm (Faixas 2 e 3), e outra de subsídios para a população muito pobre (Faixa 1) permitiu, pela primeira vez, que a política quantitativa beneficiasse de fato famílias com nenhuma renda. Dessa forma, a crítica de que 40% em relação ao total produzido é pouco se desfaz diante da comparação: em relação à grande política anterior, de praticamente nenhuma unidade produzida para a população de 0 a 3sm, produziram-se cerca de 1,7 milhão em um prazo 3 vezes mais curto, o que não é insignificante. A questão central, como já dito, está mais em torno da qualidade dessa produção, da sua inserção urbana, das densidades obtidas, etc.

Uma crítica mais consistente diz respeito ao número bastante reduzido de unidades produzidas na modalidade “Entidades”, em relação às demais, cerca de 1,3% do total do MCMV (ou seja, pouco menos de 50 mil unidades) e, o que é pior, apenas 3% do total produzido na Faixa 1. Esse dado deve ser visto com algum cuidado, isso porque, segundo Ferreira, é uma discussão em aberto o quanto a modalidade Entidades deveria ou não ter a prerrogativa de uma produção em massa, que cabe ao setor da Construção Civil. Até mesmo porque, como mostra

¹³ Em entrevista concedida em 10/11/2017.

esta dissertação, as entidades acabam, ao se profissionalizarem, contratando às vezes as mesmas empresas construtoras que os empreendedores da modalidade Empresas. Ou seja, a qualidade da modalidade “Entidades” está mais nos resultados qualitativos advindos de uma forma alternativa de gestão, mas isso não quer dizer que se pressuponha que as entidades possam ter uma capacidade de produção semelhante ao setor da construção como um todo. De certa forma, entidades que produzem 3 mil ou mais unidades em um empreendimento se aproximam, de certa forma, das empresas, e cumprem um papel interessante, mas, são evidentemente poucas com tal capacidade.

Ainda assim, é inegável que a proporção destinada à produção das entidades seja ainda extremamente pequena, podendo ser, sem dúvida, muito mais significativa. Tal fato, porém, pode ser imputado apenas parcialmente ao Programa, e muito mais aos municípios, que têm, por meio de suas políticas locais, condições de priorizar mais ou menos a modalidade entidades. Por exemplo, em São Paulo, em 2016, cerca de metade dos terrenos colocados como contrapartida municipal ao Programa foram destinados ao Entidades. Porém, como veremos a seguir, o fortalecimento da autogestão como modalidade de produção representa uma luta longa, que nunca foi realmente priorizada, no nível federal, pelos diferentes governos, nem mesmo os considerados mais próximos aos movimentos populares.

1.2.1 Detalhando o Programa Minha Casa, Minha Vida Entidades

O Programa MCMV Entidades, a princípio não considerado na política pública habitacional, foi resultado direto da luta de movimentos nacionais¹⁴ de moradia popular que exigiram que parcela dos recursos destinados ao programa fosse aplicada no modelo autogestionário.

Influenciados pelo sistema uruguaio, a prática vivenciada inicialmente em alguns Estados, como no Rio Grande do Sul, Ceará ou São Paulo, nas décadas de 80 e 90, culminou no lema que norteia os movimentos tradicionais de moradia no país: “a autogestão da habitação social”. Segundo Rodrigues e Mineiro (2013), a luta pela autogestão na habitação simboliza não apenas a construção coletiva de moradias sociais em si, mas a construção de uma vida comunitária em torno da

¹⁴ Central dos Movimentos Populares (CMP), Conferência Nacional das Associações de Moradores (CONAM), Movimento Nacional de Luta pela Moradia (MNLP) e a União Nacional de Moradia Popular (UNMP).

qualidade de vida dos grupos organizados. Além disso, ao participarem do processo de produção na solução de sua habitação, a qualidade dos projetos e das construções é agregada de acordo com o valor de uso da moradia pelas próprias famílias. “A participação no processo de autogestão coletivo deu indícios de que os sujeitos sociais podem influenciar no processo decisório e interferir no resultado concreto conforme seus interesses e vontades, respeitadas as opiniões alheias e consensuadas.” (MOREIRA, 2009, p. 31)

Vale observar que, embora inspirados na experiência autogestionária uruguaia, empreendida pela FUCVAM (Federación Uruguaia de Construcción de Vivendas por Ayuda Mutua), o modelo brasileiro divergiu dela em um aspecto essencial. Naquele país, a aquisição da terra é coletiva, por uma associação, que mantém-se proprietária do lote, cabendo aos moradores apenas a cessão de uso e um ressarcimento por melhorias em caso de saída. A propriedade cooperativa uruguaia é um exemplo mundial, existente em poucos países (na Alemanha, por exemplo). No Brasil, a atividade de autogestão ocorreu, sobretudo, quanto à administração do financiamento público e à construção, mantendo-se, porém, o sistema de aquisição da casa própria, em lote individual privado. O Governo de Luiza Erundina, em São Paulo, entre 1989 e 1992, com sua política habitacional sob o comando de Ermínia Maricato, destacou-se por fortalecer tais experiências, porém iria render inúmeros processos, de caráter essencialmente político, pelo ousado ato de transferir responsabilidades orçamentárias à população.

“A gestão de Luiza Erundina do PT construiu, praticamente, uma cidade para mais de 200.000 pessoas. Não só moradia, mas infraestrutura, água, esgoto, asfalto. Através da participação popular, através dos fóruns que nós montamos em cada região da cidade de São Paulo, nós pudemos elaborar junto com as associações populares um programa municipal de habitação, pudemos desapropriar terras, elaborar projetos e colocar em construção um número muito grande de moradias. Mas, o que eu considero mais importante desse trabalho todo nos últimos quatro anos, não são apenas os números, mas a qualidade do que foi feito. Nós mostramos que é possível construir moradia a um preço mais barato, de boa qualidade, e com padrão arquitetônico muito razoável em termos de edificação e de ocupação urbana, com respeito ao meio ambiente. Tudo isso foi feito com competência, com respeito ao dinheiro público e com participação popular.”¹⁵

¹⁵ Ermínia Maricato, ex-Secretária da Habitação e Desenvolvimento Urbano de São Paulo ao fazer o balanço da política habitacional no final da gestão de Luiza Erundina em 1992: <https://www.youtube.com/watch?v=ngnPbqRWEow>, acesso em 15/02/2018.

As primeiras experiências, efetivadas por organizações populares e profissionais da área, tiveram o apoio de ONG's e pastorais da igreja católica. A atuação se restringia nas comunidades locais a partir de mecanismos de cooperação com ou sem ajuda do governo municipal, “ainda como “projetos-piloto”.” (MINEIRO; RODRIGUES, 2013, p. 22)

Desde então, os movimentos sociais tem denunciado a falta de apoio por esse modelo de produção e o histórico incentivo das poucas políticas públicas habitacionais implantadas nas quais, geralmente, destinadas exclusivamente ao financiamento do mercado privado. Ao longo dos últimos vinte e cinco anos, foram muitas as ações desses movimentos no intuito de fomentar a autogestão como componente da política habitacional. Desde a 1ª Caravana da Moradia em Brasília, em 1988, as reivindicações envolvem a integração da autogestão na política pública, sobretudo, como prática emancipatória sobre a lógica habitual adotada.

Com a eleição do ex-presidente Luis Inacio Lula da Silva seguida da criação do Ministério das Cidades, a possibilidade de um programa autogestionário como parte de uma política habitacional de grande porte passou novamente a integrar a pauta de uma política habitacional e urbana em âmbito nacional (MINEIRO; RODRIGUES, 2013).

“O período é marcado pela ascensão do Partido dos Trabalhadores no governo federal, com o qual todos os movimentos de luta por moradia, de alguma forma, estabelecem relações de proximidade política e composição de governo, por uma série de ações implementadas no sentido de se facilitar o acesso ao crédito; de estimular a participação da sociedade nos rumos e implementação das políticas, através dos próprios movimentos, mas também dos Conselhos Gestores e das Conferências Públicas, e de se integrarem as políticas urbanas e habitacionais, entre outras ações.” (CAMARGO, 2016, p. 63)

O Programa Crédito Solidário foi a primeira¹⁶ política criada pela gestão Lula voltada às associações organizativas. Na esfera federal, o PCS deu certa continuidade às experiências municipais de autogestão. Apesar das dificuldades para iniciar sua operação, a interação com os diversos agentes possibilitou o amadurecimento e o fortalecimento dos movimentos populares (MOREIRA, 2009).

¹⁶ Foram implementadas pelo governo, a partir de 2005 até então, três programas federais direcionados à autogestão: Crédito Solidário, Ação de Produção Social de Moradia e Minha Casa Minha Vida Entidades. (RODRIGUES, 2013)

Aprovado em abril de 2004, após negociações com os movimentos, o Ministério das Cidades lançou o programa que se utilizaria do Fundo de Desenvolvimento Social (FDS), “um fundo de importância secundária para o Governo, que estava inoperante há mais de uma década.” (CAMARGO, 2016, p. 64).

O fundo foi criado em 1991 com recursos provenientes de aquisições compulsórias e voluntárias de cotas emitidas pelo Fundo de Aplicação Financeira (FAF). Primeiramente, o intuito do fundo era financiar o setor privado com projetos de infraestrutura em áreas de habitação de interesse social. Operado pela Caixa Econômica Federal, as entidades deveriam aprovar as propostas nas Gerências Regionais de Desenvolvimento Urbano (GIDURs), o que dificultava a viabilização das unidades em virtude dos critérios bancários no processo operacional e pelo grau de exigência dos empreendimentos.

Ao analisar os laudos das unidades viabilizadas pelo PCS, Moreira revela as contradições da agenda participativa que envolvia as políticas urbanas e habitacionais no governo do Partido dos Trabalhadores e que se refletem de forma mais explícita pela postura da CEF, principal agente financeiro e operador da política pública.

“Respeitada a heterogeneidades de posições presentes em cada um dos agentes envolvidos no processo, percebemos que essas multiplicidades de visões contribuíram para que fosse estabelecido entre movimento popular (que pleiteou), a CEF (que formulou o desenho da operação) e o Governo (que tornou público) um diálogo de surdos e mudos em torno do princípio da autogestão vinculado à proposta. Isso porque cada um deles baseado em suas referências, necessidades e limites impôs uma expectativa sobre o programa. Trata-se de uma ciranda de forças na qual o poder de pressão e de imposição de sua própria perspectiva fez com que prevalecesse uma visão sobre as demais.” (MOREIRA, 2009, p. 122)

Nos anos de 2005, 2006 e 2007, apenas 5,7% das propostas entregues pelas entidades foram efetivadas em empreendimentos urbanos, basicamente em decorrência das exigências burocráticas relacionadas à documentação de terreno e aprovação de projetos, responsabilidades atribuídas também aos movimentos sociais o que demonstra as dificuldades em operacionalizar o programa.

Após a criação do Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS), com a Lei 11.124/2005, os movimentos passaram a focar suas ações na sua estruturação. Foram 13 anos de tramitação no Congresso Nacional desde a

apresentação do Projeto de Lei de Iniciativa Popular com cerca de um milhão de assinaturas coletadas pelos movimentos sociais, pela criação de um Fundo Nacional de Moradia Popular.

Havia uma expectativa dos movimentos de moradia pelo controle social do FNHIS que centralizaria os recursos e os programas de urbanização de assentamentos precários e de produção habitacional para baixa renda. "No entanto, o lançamento do PAC Urbanização de Assentamentos Precários, fora do FNHIS, frustrou essas expectativas, gerando inúmeras críticas ao programa por parte dos movimentos sociais." (MINEIRO; RODRIGUES, 2013, p.24)

Assim, ao mesmo tempo em que os movimentos reivindicavam a destinação dos recursos ao FNHIS, também se mantinha a pressão pela melhoria do programa vigente. Houve inúmeras manifestações exigindo a "desburocratização" do PCS, desde mudanças no desenho de concessão de financiamento até mudanças de posturas, sobretudo da CEF.

De acordo com as regras do PCS quando do seu lançamento, o valor do investimento poderia ser 95% financiado, sendo que 5% deveriam ser integrados em contrapartida financeira pelas famílias, ou como trabalho mutirante ou por meio de parcerias com os entes federativos ou concessionárias de serviços urbanos. O prazo de carência do financiamento poderia alcançar 20 anos em função do tempo de execução da obra, sendo que o valor das parcelas se limitaria a 25% da renda familiar, estipulado a partir do custo da unidade habitacional. Esse valor poderia ser composto pela aquisição do terreno, projetos, construção, legalização de projetos e seguros de vida. A associação familiar escolheria a modalidade operacional, dentre: aquisição de materiais de construção (matérias de construção, mão de obra e assistência técnica especializada); aquisição de terreno e construção; construção em terreno próprio; ampliação ou reforma de unidade habitacional.

O desenho do programa atribuía às famílias beneficiárias um investimento inicial sem a garantia da efetivação do contrato. A falta de assessoramento às entidades para operar o programa, somado às limitações técnicas da CEF, resultaram na morosidade dos processos e na desistência de associações que não tiveram meios de dar continuidade ao desenvolvimento das propostas.

O programa passou por inúmeras modificações. Uma delas, vale ressaltar, o Fundo Garantidor, em 2005, que visava adotar uma alternativa de garantia de

crédito. Apesar de aumentar o valor das parcelas em função do valor inicial, mais da metade dos contratos aprovados no programa originaram após a criação do FG (MOREIRA, 2009).

Em 2007, o Ministério das Cidades e a Caixa, lançaram algumas medidas que alteraram sua forma de financiamento. Consolidadas na Resolução 121 de janeiro de 2008, essas novas regras resultaram no Programa Crédito Solidário 2 que passou a arcar com encargos antes obrigatórios no PCS 1, como a atualização monetária dos seguros e do financiamento.

Os recursos provenientes do FDS, já inicialmente pouco significativos, se esgotavam. Os movimentos sociais no ano de 2008 haviam concretizado diversas reuniões com o governo federal em busca de uma solução pela recuperação do PCS ou pela aposta na Ação de Produção Social de Moradia (APSM), recém lançado após modificações da lei do SNHIS garantindo o acesso das entidades ao FNHIS.

Quando iniciada a articulação do governo Lula em resposta à crise financeira norte-americana no final de 2008, os movimentos de moradia em conjunto com o Fórum Nacional da Reforma Urbana (FNRU)¹⁷, paralelamente, iniciaram uma série de mobilizações e ocupações, em diversos estados, que resultaram em uma audiência com o presidente e com a então ministra da Casa Civil, Dilma Roussef. "Desse processo de negociação surgiu o Programa Minha Casa Minha Vida Entidades." (MINEIRO; RODRIGUES, 2013, p. 26)

Herdeiro do Programa Crédito Solidário, os recursos do PMCMV – Entidades também são originários do FDS, no entanto, incrementado com recursos do Orçamento Geral da União. Igualmente operado pela CEF, a forma de concessão de financiamento do programa atual se difere do Programa Crédito Solidário.

Não deixa de ser importante, apesar dos defeitos que se possa apontar, o fato de que, pela primeira vez, uma política baseada na autogestão e na produção associativa tenha sido incorporada à uma política federal de grande escala.

Direcionada à Faixa 1, a modalidade autogestionária também conta com subsídios assim como no caso dos empreendimentos constituídos pelo FAR. Segundo Camargo (2016), nos primeiros meses do PMCMV, dadas as vantagens relacionadas ao custo mensal do beneficiário, projetos que já estavam em

¹⁷ O Fórum Nacional da Reforma Urbana (FNRU) é constituído desde 1987 por movimentos populares, associações de classe, ONGs e instituições de pesquisa por todo o Brasil, na tentativa de promover a Reforma Urbana.

andamento passaram por diversas revisões no intuito de se adequar ao programa vigente, o que tornou o PSC obsoleto.

O Programa MCMV - Faixa 1 (em ambas modalidades: Empresas e Entidades) se distingui ainda, ao fixar as mensalidades a partir da capacidade de renda do beneficiário e não a partir do valor financiado. Outra inovação do programa foi a exclusão da análise cadastral dos beneficiários incluindo àqueles com nome inscrito no Sistema de Proteção de Crédito (SPC) ou no SERASA.

“No entanto, no entendimento de parte dos movimentos de moradia, este modelo de financiamento ainda não atende a uma verdadeira política autogestionária, pois os financiamentos são individuais, fazendo do empreendimento uma soma de financiamentos. A proposta defendida é que o financiamento deve ser coletivo, ao grupo como um todo, podendo ou não ser individualizado ao final do processo.” (MINEIRO; RODRIGUES, 2013, p. 32)

Assim como no PCS, o PMCMV - Faixa 1 permite tanto a oferta pelo poder público de terrenos como contrapartida municipal para a construção de moradias sociais, quanto a aquisição adquiridos pelo grupo de famílias futuramente beneficiadas. Sem conseguir interferir de forma efetiva nas políticas fundiárias municipais, como já mencionado, se o município não se implicar em oferecer terrenos como contrapartida (o que é bastante comum), o programa acaba subordinando o processo de obtenção de terrenos à lógica de mercado, deixando às entidades a responsabilidade por esse processo, como apontam Mineiro e Rodrigues:

“Sem capital, nem suporte institucional, as entidades peregrinam por imobiliárias e proprietários de terra até conseguirem um terreno que tenha viabilidade técnica, preço acessível e a disponibilidade de poder ser adquirido após todo o desenvolvimento do projeto, aprovações nos órgãos de licenciamento e enquadramento nas regras dos programas. Em geral, esses processo têm levado mais de um ano, com casos que chegam a quatro ou cinco anos. Em decorrência disso, diversas entidades já perderam áreas identificadas, onde já se havia investido recursos para projetos e aprovações. Nessas situações, todo o custo financeiro é arcado pela própria entidade, através de recursos de cooperação ou das contribuições das próprias famílias sem-teto.” (MINEIRO; RODRIGUES, 2013, p. 34)

Ferreira aponta¹⁸ como, quando Secretário Municipal, observou o quanto as entidades, de certa forma, haviam quase assumido um papel de corretores imobiliários, garimpando pela cidade terrenos possíveis para propor ao Programa e, inclusive, competindo entre si, em processos às vezes traumáticos. Fica claro, sob esse aspecto, que a modalidade Entidades deixou nas mãos das mesmas uma responsabilidade que desvirtuou seu papel e as tornou reféns de uma busca permanente por terras. A rigor, isso também ocorre na modalidade empresarial, porém, com capital inicial muito mais consistente, estas tinham como buscar e conseguir terrenos, negociar entradas para assegurar seu uso, etc.

Partindo de propostas dos movimentos de moradia, a Resolução nº 143/2009 regulamenta a *aquisição de terreno, pagamento de assistência técnica e despesas com legalização*, denominado pela Compra Antecipada (CA). Essa ferramenta, em certo ponto, teve o intuito de destravar os gargalos enfrentados pelas entidades diante da especulação do mercado de terras no contexto do boom imobiliário que precedeu o lançamento do PMCMV. Além disso, com a liberação dos recursos na etapa de elaboração dos projetos, a CA possibilita uma melhora nas condições de trabalho das assistências técnicas.

Na modalidade entidades, as construções podem ser feitas adotando os seguintes regimes: administração direta, mutirão assistido, autoconstrução e ainda, a Empreitada Global. “Em geral, as entidades organizadoras farão a opção por dois regimes: a administração direta e a empreitada global.” (CAMARGO, 2016, p. 103)

No regime de construção pela administração direta, a EO contrata uma assessoria técnica especializada e multidisciplinar que, junto ao movimento, elabora projetos, acompanha a obra e decide grupos gestores para tarefas administrativas em geral: como compra de materiais, contratação de serviços, controle de recursos, etc.

Já na Empreitada Global existe a possibilidade, pela entidade habilitada¹⁹, da contratação de uma empresa construtora especializada para a execução da obra sendo a mesma responsável pela gestão de todos os serviços necessários para a viabilização do empreendimento.

¹⁸ Em entrevista concedida em 10/11/2017.

¹⁹ Para acessar o programa, as entidades devem estar habilitadas no Ministério das Cidades que exige uma série de documentações que comprove a habitação como foco de atuação e a isenção de fins lucrativos.

1.3. O Movimento dos Trabalhadores Sem Teto (MTST)

Em 2017, o Movimento dos Trabalhadores Sem Teto (MTST) completou 20 anos de história. Formado por ex-militantes do Movimento Sem Terra (MST), o MTST surgiu da necessidade de criar um movimento urbano ao perceberem a dificuldade do acesso à moradia por grande parte dos trabalhadores situados nas grandes cidades (GOULART, 2011). Desse modo, em fevereiro de 1997, em Campinas, milhares de famílias formaram a primeira ocupação de terra urbana do movimento, nomeada Parque Oziel (em homenagem a Oziel Alves Pereira, o trabalhador mais jovem assassinado no Massacre de Eldorado de Carajás, um ano antes).

Diferente dos movimentos tradicionais de moradia que têm sua atuação voltada, preferencialmente, na formulação de políticas públicas e na participação de esferas institucionais como os conselhos municipais, o MTST tem se recusado a esse processo geral de institucionalização e adota, desde os primórdios, a tática de realizar grandes ocupações de terras ociosas buscando reivindicar de forma ativa o direito social previsto na Constituição Federal de 88 (BOULOS, 2012; GUERREIRO, 2016).

Na Grande São Paulo, as primeiras ocupações do movimento foram organizadas de maneira muito próxima à articulação de antigos movimentos vinculados diretamente com as Comunidades Eclesiais de Base (CEBs), focadas na apropriação dos imóveis vazios na área central da capital e na discussão da retomada dos mutirões e de outras formas alternativas de provisão habitacional como o aluguel social e a urbanização de favelas (GUERREIRO, 2016).

Já no início do século XXI, diante de uma nova conjuntura política e sócio-econômica que incluía o quase esgotamento da extensão territorial nas periferias das grandes cidades, o movimento deslocava sua atuação para os bairros periféricos e se apresentava como uma alternativa frente aos conflitos urbanos ao optar por focar suas ações nas ocupações de terras ociosas e na realização de grandes mobilizações.

“É nítido que, nessa década inicial, o MTST se apresenta como novo. Não refletia as características dos movimentos urbanos dos anos 70/80, inspirados nas Comunidades Eclesiais de Base, como o Movimento Custo de Vida e o Movimento Popular de Saúde, entre outros motivos, pelas próprias transformações no solo urbano experimentadas depois desse período; tampouco se inspirava mais

diretamente no MST ou no movimento sindical (especialmente a CUT) dos anos 90, pelo próprio processo de independência política que caracterizou seu crescimento. Suas ações e resoluções refletiam, quase obrigatoriamente, sobre o papel das lutas sociais no regime neoliberal e todos os impasses políticos dessa nova fase de acumulação. Por isso, tornou-se um movimento que questionava, de modo inovador, sobre o papel do Estado no século XXI e as relações democrático-institucionais desgastadas, já experimentadas pelos movimentos sociais da órbita petista.”²⁰

O Movimento dos Trabalhadores Sem Teto se nacionalizou nos governos petistas. As ocupações Chico Mendes em Taboão da Serra e João Cândido nos perímetros da Zona Sul de São Paulo, em 2005 e 2007, são marcos simbólicos do amadurecimento organizativo do movimento que perante ameaças de despejos realizou grandes manifestações e uma greve de fome em frente ao prédio do Presidente Lula em São Bernardo do Campo. Naquele momento, o movimento já estava sob os holofotes da grande mídia que cobria com grande destaque suas ações.²¹

O lançamento do PMCMV em 2009, com certeza alavancou uma demanda latente por moradias, que incluiu aquela oriunda do ônus excessivo com aluguéis, que passou a compor uma parte importante dos movimentos e, em especial, do MTST, como afirma Boulos em diversas ocasiões. Isso resultou no crescente número de ocupações de terras, e em consequência, de ocupações também do MTST.

A mobilização no município de Taboão da Serra coincidiu com o início de uma nova gestão no Poder Municipal que, naquele mesmo ano, começou a desenvolver uma série de ações na política habitacional, com a participação da sociedade civil, que culminou inclusive na conquista da terra de boa inserção urbana pelo MTST. Segundo²² a secretária à época, além do avanço da legislação local seguida da criação da política federal, a participação do Ministério Público na intermediação da negociação entre o movimento, a prefeitura, a Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano do Estado de São Paulo, que desapropriou a área, e o proprietário do terreno foi fundamental.

²⁰ Extraído do site do MTST. <http://www.mtst.org/mtst/20-anos-do-mtst-um-formigueiro-contra-o-neoliberalismo/>. Acesso em 05/01/2018.

²¹ <http://www.mtst.org/mtst/20-anos-do-mtst-um-formigueiro-contra-o-neoliberalismo/>, acesso em 30/12/2017.

²² Em entrevista concedida em 03/10/2016.

Neste contexto, o MTST conseguiu viabilizar, em 2014, a construção de 384 unidades habitacionais, nos condomínios João Cândido A e B em Taboão da Serra. A entrega das chaves foi feita pelo já ex-presidente Lula, em 2014. Desde então, o empreendimento por diversas ocasiões já foi espaço de inúmeros atos, inclusive, em defesa do programa social ameaçado pelo governo atual. O empreendimento do MTST se transformou no cartão postal do movimento, símbolo da materialização da luta pela moradia, carregando ainda, a marca de maior unidade habitacional do programa federal.

O aquecimento da produção imobiliária nas últimas décadas destinada às classes médias, antes não atendidas pelo setor da construção civil, se acentuou com a criação do PMCMV, que permitiu financiamentos a baixo custo e, ainda, subsídios às famílias de renda baixíssima ao proporcionar a expansão desse setor em mercados de menor rentabilidade.

No entanto, o financiamento habitacional da moradia privada restringe a complexa questão habitacional a uma única solução de moradia social. Sob o sistema de aquisição da casa própria, a autogestão na habitação (MCMV – Entidades), pela primeira vez, incorporada numa política habitacional em grande escala, concedeu aos movimentos de moradia a responsabilidade de assumirem todo o processo de viabilização dos empreendimentos autogestionários, inclusive a obtenção de terrenos obedecendo à lógica de mercado. A maior oferta de financiamentos para a construção de novas moradias aumenta automaticamente o “custo” das unidades produzidas. Apoiado pelo discurso da valorização fundiária, o governo federal reajustou o preço das unidades habitacionais do programa, em todas as suas fases.

Os movimentos de moradia, por sua vez, ao se profissionalizarem, assim como no caso do MTST, acabaram contratando as mesmas construtoras que atuam em empreendimentos da modalidade Empresas seguindo a mesma lógica de valorização do capital imobiliário, como veremos. Nos condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS), contratados na segunda fase do programa, o movimento utilizou-se da totalidade dos recursos e ampliou a área das unidades contratadas sem interferir na expectativa de lucro da empresa privada.

No capítulo seguinte, serão introduzidos os instrumentos utilizados pelo mercado habitacional na decisão de seus investimentos imobiliários. Neste sentido,

de maneira introdutória, este capítulo apresenta a mudança de comportamento das grandes empresas construtoras ao analisar empreendimentos no âmbito do PMCMV – Faixa 1, em particular no que se refere aos aspectos econômico-financeiros conforme os métodos de avaliação de maior relevância para os investidores deste setor na tomada de decisões. Em seguida, a partir do aprofundamento dessas técnicas, analisaremos os dois estudos de casos aqui selecionados, constituídos nas diferentes modalidades do PMCMV.

Capítulo 2: O valor do dinheiro no tempo: por dentro do mercado imobiliário

O mercado da construção civil, especialmente as empresas incorporadoras²³ que atuam no ramo habitacional utilizam-se de investimentos a longo prazo e empreendimentos que implicam em desembolsos iniciais consideráveis. O ciclo de um empreendimento residencial numa incorporação tradicional²⁴ tem duração média de 3 a 4 anos se considerarmos o instante da compra do terreno até o momento das entregas das unidades aos futuros moradores.

Em meio às diversas oportunidades de negócios e em busca da otimização de seus recursos, empresários e investidores deste setor utilizam-se de técnicas do mercado de finanças para avaliar os riscos e as potencialidades de um empreendimento antes da tomada de decisão pela compra de determinado terreno. Essas decisões de investimentos, que envolvem retornos em longo prazo, são baseadas **nos conceitos do valor do dinheiro no tempo** e seguem procedimentos de análise e seleção, a partir do fluxo de caixa do empreendimento, processo no qual possibilita que se estabeleça o **orçamento do custo do capital investido**.

O valor do dinheiro no tempo não se trata exatamente de um conceito novo, no entanto, corresponde ao princípio básico das finanças e é essencial para uma compreensão da administração financeira básica ou avançada. Esse conceito se refere ao fato de que, um real hoje vale mais do que um real no futuro. Segundo consta (BERTOLO, 2013), Benjamin Franklin (1706 - 1790) já detinha desse conhecimento quando instruiu cidades (Boston e Filadélfia) dos EUA a emprestarem recursos por ele cedido, carregados com a taxa de juros em vigor. Segundo Bertolo (2013), há três razões que legitimam a ideia do valor do dinheiro no tempo:

“Primeiro, dinheiro na mão hoje pode ser investido, rendendo juros, de modo que você terminará com mais dinheiro no futuro. Em segundo lugar, o poder de compra do dinheiro pode mudar no tempo

²³ As empresas incorporadoras são aquelas que articulam o negócio imobiliário, cabendo às empresas construtoras, a responsabilidade apenas pela execução física da obra, “a construtora não tem como atribuições principais o planejamento imobiliário, nem as vendas, nem a divulgação do empreendimento, nem seu financiamento, nem o projeto do empreendimento (definição do produto).” (TREVISAN, 2017, n.p) Pode ocorrer, entretanto, da empresa construtora ser também incorporadora do empreendimento.

²⁴ Antes do programa federal, a maior parte do mercado imobiliário habitacional estava voltado às classes médias e de alta renda.

devido à inflação. Finalmente, a receita esperada no futuro é, em geral, incerta.” (BERTOLO, 2013, p.4)

No caso dos empreendimentos do MCMV, a composição do orçamento quando estimado para o segmento de baixa renda (Faixa 1), segue algumas padronizações definidas pelas regras do programa, sendo alterados os riscos e as potencialidades associados ao capital investido (ALMEIDA, 2010) e em decorrência as estratégias de produção e de valorização do capital imobiliário. Vale observar que o MCMV - Faixa 1 estabelece um “mercado seguro”, já que a demanda é garantida e a venda segura.

No âmbito empresarial, a valorização esperada de um empreendimento é mensurada pela aplicação de técnicas que orientam a classificação desses investimentos, e que serão apresentadas a seguir.

2.1. O orçamento do custo do capital (Incorporação tradicional x MCMV - Faixa 1)

O orçamento do custo do capital investido em empreendimentos imobiliários é denominado no mercado pela “Viabilidade Técnico e Financeira”²⁵. O desenvolvimento de uma viabilidade se constitui num processo bem delimitado dentro das empresas incorporadoras e envolve diversos departamentos: jurídicos, financeiros e técnicos, que **conjuntamente**, compõem o fluxo de caixa do empreendimento, “cuja análise é a espinha dorsal do estudo de viabilidade” (TREVISAN, 2017, n.p).

O fluxo de caixa é o movimento de entrada e saída de recursos. As informações referente às saídas de caixa (custos e despesas) são resultantes do orçamento de cada departamento²⁶ da empresa que, envolvido diretamente²⁷ na

²⁵ Essa pesquisa focará apenas em algumas noções básicas da construção de uma viabilidade financeira pois pretende aprofundar na análise dos principais parâmetros econômico-financeiros utilizados pelo mercado imobiliário e que possibilitarão distinguir do processo de análise do orçamento do custo do capital para empreendimentos direcionados à faixa 1 do PMCMV.

²⁶ Para se ter uma ideia, numa incorporação tradicional, estão envolvidos os custos dos seguintes departamentos: novos negócios, incorporação, jurídico, engenharia, comercial, marketing, atendimento ao cliente, repasse, financeiro e contabilidade, relação com investidores e em algumas empresas, a área de securitização.

²⁷ É muito comum no mercado imobiliário a representação de empreendimentos por SPEs (Sociedade de Propósito Específico), que basicamente consiste na “independência” de cada empreendimento ou projeto de investimento. Nele, estão compostos seus respectivos sócios, com CNPJ próprio, divisão de aportes, retornos financeiros, entre outros, segregando assim, determinados ativos e riscos da

execução de determinado projeto²⁸, deve indicar à “Controladoria”²⁹ ou à área responsável pelo planejamento financeiro, em que momento, mês e ano, o pagamento de determinado custo, executado por determinada área, deverá ocorrer.

“A primeira meta do estudo de viabilidade será converter o escopo do projeto em fluxo de caixa. Portanto, além de orçar cada item, será necessário conhecer a sua distribuição ao longo do tempo, apresentados em cronogramas físico-financeiros.” (TREVISAN, 2017, n.p)

Vale ressaltar que, para análise desses cronogramas, é considerado o método de regime de caixa, que considera o momento das transações financeiras, e não, o método de regime de competência³⁰ que considera a data da contratação dos recursos, como por exemplo, a data de venda de uma unidade habitacional ou a data de compra do aço. Para os analistas, o que importa é quando será pago o aço e quando será auferido o dinheiro do cliente.

O fluxo de caixa correspondente ao planejamento financeiro global da empresa que é retroalimentado, mensalmente, pelas viabilidades financeiras de cada negócio imobiliário, com a devida participação societária da incorporadora, assegura que o capital esteja disponível ou capitalizado no momento adequado e no montante certo.

“Um importante elemento do feedback do estudo de viabilidade para o planejamento financeiro é o monitoramento posterior. Monitorar significa observar comparando com o que foi planejado, projetado. Essa observação vai apontar para pontos de melhoria, tanto no processo de estudo do projeto de investimento, quanto no planejamento financeiro da empresa, mostrando inclusive a adequação ou não entre estratégia e estrutura.” (TREVISAN, 2017, n.p)

Para a projeção da receita (entrada de caixa) no âmbito da viabilidade financeira, são determinantes: o preço médio da unidade por m², a estimativa do índice de velocidade de vendas (IVV)³¹ e as possibilidades de pagamento pelos clientes compradores que geralmente nas versões de estudos das empresas estão

vida financeira do empreendimento às empresas construtoras e incorporadoras o que contribui também com as possibilidades de diversificar os parceiros investidores.

²⁸ Nesse caso, nos referimos ao projeto de investimento e não, ao projeto arquitetônico ou urbanístico.

²⁹ Departamento que tem a função de monitorar a viabilidade financeira ao longo da “vida útil” do empreendimento a fim de verificar orçado *versus* realizado.

³⁰ Muito utilizado para análise de balanço patrimonial ou para fins de imposto de renda.

³¹ Expectativa de vendas mês a mês.

representadas por: tabela longa, quando há repasse do cliente ao banco financiador na conclusão da obra; tabela curta, quando o recebimento pela unidade será concluído até o término da obra e; à vista, sendo o recebimento no ato da compra. Com esses três indicadores é possível desenvolver o fluxo de recebimentos financeiros das unidades habitacionais e fazer modelagens e construções de cenários hipotéticos.

Os valores de venda das unidades, assim como os custos, são atualizados, no processo de monitoramento, mensalmente, pelo Índice Nacional da Construção Civil (INCC)³², índice que mede as oscilações dos preços de materiais da construção civil, elaborado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV).

O processo de viabilização de um empreendimento se inicia no departamento intitulado, geralmente, de “Novos Negócios”. Como o próprio nome se apresenta, é a área que busca novas oportunidades de negócios imobiliários, área responsável pela captação de terrenos e da formação do *landbank*³³ da empresa. É daí que surge o que chamamos de v_0 (v zero) ou viabilidade inicial. Exceto pelo custo do terreno, os valores inseridos nesse momento da análise, como custos de obra, custos de incorporação, impostos, preço de venda e tantos outros, ainda são imprecisos³⁴. A partir de um estudo de massa³⁵, a v_0 pode ser considerada um “escopo da vida financeira” do empreendimento no qual permite visualizar, sem ainda lapidar os números, a potencialidade do negócio de acordo com os parâmetros econômico-financeiros pré-definidos pela empresa.

E quais seriam os principais parâmetros econômico-financeiros e os métodos mais relevantes para a composição do orçamento do custo do capital na decisão de um investimento imobiliário?

2.1.1. O Valor Presente Líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido (VPL) ou Valor AVP é uma técnica sofisticada de análise de orçamento do capital e é o principal índice financeiro para tomadas de decisões de investimentos a longo prazo neste setor. Isto porque, o VPL é capaz de

³² <https://www.portalbrasil.net/incc.htm>.

³³ Se refere ao estoque de terrenos da empresa.

³⁴ Depende um pouco do aquecimento do mercado e da urgência da tomada de decisão.

³⁵ Consiste na determinação do projeto e na quantificação de unidades cabíveis no terreno a partir de estudos da lei de Zoneamento da área, do Uso e Ocupação do solo, Código de Obras, Plano Diretor e Memorial Descritivo do Loteamento.

medir, dentre outros índices, a margem de lucro do investimento imobiliário ao considerar as oscilações do valor do dinheiro no tempo.

A noção do dinheiro no tempo pode ser intuitiva para algumas pessoas sem a necessidade de modelos matemáticos, porém, o VPL permite computar quanto exatamente um real hoje é maior do que um real no futuro (BERTOLO, 2013).

Embora muito utilizado no campo das finanças, o VPL pode ser empregado no dia a dia, na administração e planejamento de finanças pessoais. “Uma vez que as oportunidades de obter juros sobre fundos já existem, o valor do dinheiro no tempo afeta a todos - indivíduos, empresas e governos.” (GITMAN, 1997, p. 155)

A partir da distribuição das entradas e saídas de dinheiro na linha do tempo (mês 1, mês 2, mês 3 e assim por diante), esse tipo de técnica se baseia na transferência para o tempo presente (ou para o futuro, como desejar) de todos os fluxos de caixa esperados do projeto utilizando-se de uma taxa especificada. Importante frisar que todos os fluxos de caixa devem ser levados no mesmo ponto do tempo antes de serem agregados e analisados.

Para esse cálculo, geralmente, utiliza-se da planilha de Excel. No entanto, na figura abaixo, retratamos a linha do tempo, o fluxo de caixa (Receitas e Despesas) e a transposição de valores (taxa) para a data presente (VP) para melhor visualização da fórmula representada em seguida.

Figura 2: Linha do tempo – desconto de fluxo de caixa

Fonte: Elaboração própria.

Para isso, utilizamos da seguinte fórmula:

$$V_{PL} = \sum_{n=1}^{n=N} \frac{Fc_t}{(1+i)^n} \quad (1)$$

Sendo: $Fc(t)$ = o fluxo de caixa no tempo n (receitas e despesas ou valores futuros (VF)); n = o prazo de análise do projeto (data) e; i = a taxa de desconto ou o custo de capital. (Retornaremos à fórmula adiante)

O desenvolvimento de uma viabilidade voltada ao segmento econômico do PMCMV, ou seja, às Faixas 2 e 3, segue basicamente os mesmos moldes do processo de viabilização de uma incorporação tradicional. O pesquisador pela POLI-USP³⁶, Mario de Almeida (2010), organizou o ciclo de investimentos de um empreendimento residencial, dividindo-o em quatro fases: “formatação”, “lançamento”, “construção” e “pós-implantação”. Focado na análise da sustentação da aplicação do capital por parte do empreendedor, o pesquisador aponta os retornos e os riscos associados ao custo do capital em cada fase e compara as alterações quando da aplicação dos recursos em empreendimentos voltados ao segmento econômico e quando da aplicação voltado ao segmento de baixa renda do programa.

A figura abaixo (Figura 3) se refere ao ciclo de investimento de uma incorporação nas Faixas 2 e 3. Podemos observar que os riscos ante a perspectiva do capital são associados ao início do desenvolvimento do projeto, nas fases de definição do produto (“formatação” e “lançamento”), haja vista os desembolsos necessários com a aquisição do terreno, aprovações e despesas indiretas com vendas e marketing, e em decorrência dos retornos financeiros que ocorrerão, em sua maior parte, apenas na última³⁷ fase do ciclo (“pós-implantação”).

“Sob o ponto de vista do capital investido no empreendimento, o ciclo de formatação envolve a compra do terreno, projetos,

³⁶ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo

³⁷ Normalmente, a expectativa de vendas estipuladas pelo mercado imobiliário é de 95% de vendas pela tabela longa, isso quer dizer, que espera-se que desses 95% de vendas, apenas 20% do valor total das unidades vendidas sejam pagas até o final da obra, sendo o restante do pagamento realizado no momento do repasse do cliente ao banco financiador.

despesas legais e planejamento. Destas despesas, apenas os gastos com a aquisição do terreno estão protegidos. As demais despesas tendem a não valorizar o empreendimento na mesma proporção dos valores gastos.

Em um segundo momento, após a primeira fase, ocorre o lançamento do empreendimento. Neste momento, o empreendedor arcará com despesas com publicidade, propaganda e marketing, recursos que não tem lastro, elevando o risco desta fase.” (ALMEIDA, 2010, p. 9)

Figura 3: Ciclo de Investimentos e Riscos dos Recursos Investidos (Faixas 2 e 3)

Fonte: Almeida (2010)

Ao comparar a mesma estrutura para empreendimentos voltados às famílias de baixa renda pelo PMCMV – Faixa 1 (Figura 4), os riscos associados ao projeto são alterados diante do formato do programa. À medida que a demanda é garantida pelo Poder Público e o terreno pode ser adquirido por meio de “Opção de Compra e Venda”³⁸ ou até mesmo, através de doações dos Governos Municipais, a fase inicial traz poucos riscos ao empreendedor e as atividades que competem à incorporadora são reduzidas, eliminando as fases de “lançamento” e de “pós-implantação” do empreendimento.

³⁸ Com o contrato de Opção de Compra e Venda do terreno, o incorporador não precisa fazer o pagamento diretamente ao proprietário de terra, sendo a CEF responsável pela liberação dos valores após a apresentação da escritura registrada.

Figura 4: Ciclo de Investimentos e Riscos dos Recursos Investidos, para o MCMV, na Faixa – 1

Fonte: Almeida, 2010

Robson R.³⁹, diretor financeiro no mercado imobiliário, atuou nos últimos anos na Construtora Cury. A Cury, de acordo com planilha disponibilizada pelo site da CEF, viabilizou 19.572 unidades pelo FAR (MCMV Empresas – Faixa 1) entre os anos de 2009 e 2014 e se encontra entre as quatro empresas de maior atuação neste setor.

Responsável pelo planejamento do fluxo de caixa da empresa, o diretor esclarece que o desenho operacional do programa, aplicado à Faixa 1, aproxima a expectativa da margem bruta à margem líquida do empreendimento. O que isso quer dizer?

Quando analisamos a viabilidade financeira de um projeto imobiliário, as informações distribuídas no fluxo de caixa, ao longo do tempo, são consolidadas numa alusão ao Demonstrativo de Resultados de Exercício (DRE), relatório contábil que sintetiza os resultados operacionais e não-operacionais de determinada empresa.

Como já apresentado na tese da Lucia Shimbo (2010), essa demonstração de resultados parte da Receita Bruta⁴⁰ do empreendimento onde serão deduzidos impostos sobre as vendas (PIS e COFINS) resultando na Receita Operacional Líquida. Posteriormente, são deduzidos os valores dos custos operacionais chegando ao valor referente ao Lucro Bruto. Desse valor, são deduzidas as

³⁹ Nome fictício.

⁴⁰ Representada em empreendimentos imobiliários pelo Valor Geral de Vendas (VGV).

Despesas Operacionais que incluem: despesas de comercialização e marketing, stand de vendas, comissões, despesas de administração em geral, tributos governamentais e taxas de administração de serviços prestados. Desse resultado, nos deparamos com o Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro que, após a dedução do Imposto de Renda (IR) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), finalmente, obtém-se o Lucro Líquido.

Essa representação pode ser conferida na figura abaixo:

Figura 5: Exemplo de Demonstração de Resultados de Exercício (DRE)

R\$ Mil	2007*	2008
Receita de Incorporação Imobiliária	456.583	1.245.733
Deduções da Receita Bruta		
Impostos incidentes sobre vendas	-33.065	-70.662
Descontos, abatimentos e devoluções	-23.954	-64.323
Receita Operacional Líquida	399.564	1.110.748
Custo dos Imóveis Vendidos	-253.398	-690.151
Lucro Bruto	146.166	420.597
Receitas (Despesas) Operacionais		
Despesas comerciais	-35.514	-93.235
Despesas gerais e administrativas	-120.956	-80.999
Honorários de administração	-2.518	-2.865
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	24.375	14.715
Resultado em participação societária		-482
Lucro Operacional antes do Resultado Financeiro	11.553	257.731
Resultado Financeiro		
Despesas financeiras	-6.639	-18.027
Receitas financeiras	35.987	45.869
Receitas financeiras provenientes dos clientes por incorporação de imóveis	7.474	13.225
Lucro Antes do Imposto de Renda, da Contribuição Social e das Participações dos Administradores e de Acionistas Não-Controladores	48.375	298.798
Imposto de Renda e Contribuição Social	-23.461	-44.734
Participação dos administradores	-1.812	-2.387
Participação dos acionistas, não-controladores	-830	-20.647
Lucro Líquido	22.272	231.030

Fonte: Shimbo (2010)

Nesse sentido, considerando o desenho do MCMV – Faixa 1, podemos observar que, entre o Lucro Bruto e o Lucro Líquido incidem despesas operacionais inexistentes ao empreendedor que são relacionadas às despesas de comercialização das unidades habitacionais. Somado a isso, nesse segmento, com a desoneração fiscal de 7% para 1% no Regime Especial de Tributação (RET), pode-se concluir que, a diferença entre essas duas margens (LB e LL) é menor se comparado ao resultado de empreendimentos direcionados ao segmento econômico e de alta renda.

“É aí que eu acho que está a grande diferença e a simplicidade do projeto⁴¹, você simplesmente executa a obra, por isso que a caixa na verdade ela fecha esse contrato de construção com a construtora. Hoje, toda incorporadora tem sua construtora, a incorporadora está

⁴¹ Em referência aos empreendimentos MCMV – Faixa 1.

por trás, mas quem acaba fechando o contrato de construção com a caixa é a construtora. E aí, ela executa a obra e recebe por medição. Simples assim, ela não tem interação nenhuma com o cliente, não sabe quem serão os clientes e isso traz um benefício pra quem faz que é, você não precisa vender, você não precisa repassar essa carteira pro banco, você não tem aquele momento de cobrança do cliente, emitir boletos para o cliente pagar, você não tem plantão de vendas, corretor, você não tem toda essa estrutura de uma incorporação tradicional. Eu simplesmente estou prestando serviço para o governo como se eu tivesse fazendo o viaduto e fui contratado pra fazer, então eu vou construindo.”

Os valores a receber referentes às unidades habitacionais construídas pelo FAR e pelo FDS (Faixa 1 - Empresas e Entidades) são liberados no período de 30 dias, após as medições de obra, realizadas mensalmente pela CEF e acompanhadas pelo responsável do empreendimento.

Como sabemos as unidades nesta faixa não são comercializadas. Os valores liberados pela CEF, além do custo efetivo da obra e todas as despesas relacionadas à viabilização do empreendimento, são compostos ainda, pelo valor atribuído ao BDI⁴², Benefícios e Despesas Indiretas. A composição do BDI, além de custos e despesas indiretas, compreende também, a margem de lucro do empreendimento.

O que eu quero dizer com isso? Ao contrário do fluxo de caixa de empreendimentos convencionais onde a receita incide em sua maior parte, apenas no final da obra, no que se refere ao MCMV – Faixa 1, ao pagar certa % do cronograma físico da obra mês a mês à construtora, a CEF também está pagando parte do lucro da empresa no mesmo período, isto é, mensalmente.

Outra diferença básica que influencia no desenvolvimento da viabilidade financeira nessa estrutura é o fato de que, o valor acordado com a CEF não considera as oscilações do dinheiro no tempo.

Como mencionado anteriormente, o fluxo de caixa (entradas e saídas) de investimentos imobiliários é atualizado, mensalmente, pelo INCC, isto porque esse setor considera o valor do dinheiro no tempo utilizando-se, no mínimo, do índice de inflação que corresponde às oscilações dos preços de materiais da construção civil.

⁴² A Caixa Econômica Federal disponibiliza a composição do BDI através de fórmulas em seu site. Segundo consta, o BDI é composto por custos de administração central, taxa de risco, despesas financeiras, tributos, taxa de comercialização e a margem de lucro da empresa. No entanto, como veremos a seguir, as empresas construtoras, não necessariamente, utilizam-se dessa fórmula.

No caso dos empreendimentos Faixa – 1, o fluxo de caixa não é atualizado pela inflação ou qualquer outra taxa, assim, os valores acordados no mês da contratação das unidades com a CEF são os “mesmos”, independentemente, do momento em que serão liberados.

Porém, como afirmamos, um real hoje é maior do que um real amanhã, assim, ao considerar o valor do dinheiro no tempo, o preço dessas unidades se distancia (diminui) do valor original contratado a medida que o seu recebimento se dará no futuro e o fluxo induzido pelo programa, é estático. O preço “real” das unidades está associado ao tempo de execução do empreendimento, isto porque o recebimento está atrelado ao cronograma físico da obra, por isso, ao desenhar o ciclo de investimentos nesse segmento, o pesquisador da POLI-USP, na Figura 4, aponta alto risco ao empreendedor no “ciclo de construção”.

Se o orçamento do capital, nesse caso, está relacionado diretamente à produtividade, sem possibilidades de atualização do preço de venda e “sem ganhos de incorporação”, quais seriam, então, as alterações das perspectivas de análise do valor do custo do capital pelo incorporador quando aplicado no segmento de baixa renda pelo Programa Minha Casa Minha Vida?

Para entender melhor, vamos recapitular o método do Valor Presente Líquido analisando de forma prática o preço de uma unidade do MCMV – Faixa 1 considerando o valor base de uma unidade residencial, na Região Metropolitana de São Paulo, no valor de R\$ 96.000,00. Para tanto, vamos assumir o lugar de um empreendedor de investimentos imobiliários.

O processo pelo qual os fluxos de caixa futuros são ajustados para valores presentes se chama *desconto*. Retomando à fórmula do VPL, de todas as incógnitas, a mais complicada de se estabelecer, definitivamente, é a taxa de desconto. A taxa de desconto pode refletir fatores como a inflação, o custo de capital da empresa, o custo de oportunidade (meta), e etc. “Um dos problemas básicos defrontados pelos administradores financeiros é como determinar o valor hoje de fluxos de caixas esperados no futuro”⁴³ (BELOTO, 2013 ,p.8).

A taxa de desconto ou o custo de capital é a taxa que mede o risco do negócio. É bom salientar que, não necessariamente o risco é considerado um componente negativo para os investidores, e em muitos casos, quanto maior o risco, maior é a

⁴³ Poderia ser também, qual a melhor aplicação hoje que me renderá uma maior rentabilidade no futuro. É a mesma lógica.

probabilidade de ganho. A questão central para avaliação econômica é como medir esse risco (TREVISAN, 2017, n.p).

“A forma como a empresa vê o custo de capital depende de seu ramo de negócios, das condições financeiras e do estágio do seu ciclo de vida. Uma empresa madura, com bom acesso aos mercados de capital, pode calcular seu custo de capital usando uma média ponderada baseada tanto na estrutura do seu capital atual quanto numa estrutura-meta de capital mais favorável. Então, desenvolve estratégias financeiras dentro dessas linhas de conduta.” (GITMAN, 1997, p. 380)

Essa taxa, além de ser complexa de se calcular, é mutável ao longo do tempo. A taxa de desconto mais fácil de se compreender é a inflação, pois ela afeta a todos. “A inflação é o aumento generalizado do nível de preços em um determinado mercado.” (TREVISAN, 2017, n.p)

De acordo com Trevisan (2017), desde a estabilização da economia, em 1994, os principais indicadores de inflação no Brasil são: o Índice Nacional de Preços do Consumidor (IPCA), o Índice de Preços ao Consumidor (IPC), Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M), o Índice do Custo de Vida (ICV) e o Índice Nacional da Construção Civil (INCC); cabe assim, selecionarmos o índice mais adequado à análise que estamos considerando. (Como o intuito dessa pesquisa é analisar dois empreendimentos construídos por empresas distintas, utilizaremos da mesma taxa de desconto para ambos).

No mercado imobiliário, além do índice inflacionário (INCC), a taxa básica de juros, a Taxa Selic⁴⁴, é muito utilizada pois representaria a taxa livre de risco da economia.

“Como estes títulos são liquidados em reserva, ou seja, dinheiro, são de grande liquidez, como é o caso dos BBC’s⁴⁵, e de mínimo risco, visto que são emitidos pelo Governo e aceitos no mercado como se fossem dinheiro. Então as taxas desses títulos são os grandes balizadores do mercado em termos de formação de taxa de juros.” (SECURATO, 1999, p. 124)

No nosso exemplo prático do preço da unidade Faixa 1, seguindo à lógica do mercado, vamos utilizar como taxa de desconto, a taxa básica de juros (Taxa Selic)

⁴⁴ A Selic consiste de uma associação entre o Banco Central e a ANDIMA (Associação Nacional das Instituições do Mercado Aberto), criado em 14/11/79 que tem por finalidade a custódia de títulos públicos e a liquidação financeira da negociação entre compradores e vendedores (SECURATO, 1999).

⁴⁵ Títulos pré-fixados pelo Governo.

somada à inflação⁴⁶, o que seria o mínimo de atratividade se comparada à rentabilidade⁴⁷ de títulos do governo, por exemplo, onde o investidor teria uma lucratividade um pouco menor, porém não precisaria fazer esforços e nem correr riscos. As grandes incorporadoras chegam a trabalhar com taxas bem maiores, principalmente, nos momentos de maior aquecimento do mercado.

“Quando você chama um investidor pro negócio, tem investidor que quer 25% ao a.a de TIR, é claro que agora com a Taxa Selic caindo, o investidor pode querer flexibilizar mais essa taxa, mas eu to falando que esse investidor exigia 25% quando a Selic estava 12%, 13%, então você está vendo o tamanho do spread⁴⁸ de quem está botando dinheiro no negócio busca, você entendeu?”⁴⁹

A TIR (Taxa Interna de Retorno), como mencionado acima, também é um índice financeiro muito utilizado no mercado imobiliário e é definida como a taxa de desconto que iguala o VPL das entradas de caixa ao investimento inicial. Essa técnica também possibilita analisar o valor do dinheiro no tempo. Há muitas contradições referentes à avaliação dessa taxa, mas basicamente, a TIR assume que todos os fluxos de caixa do projeto podem ser reinvestidos pela mesma taxa de retorno, mesmo em casos de projetos de alta rentabilidade que possivelmente não poderiam ser reinvestidos pela mesma taxa. Nessa pesquisa, não aprofundaremos nesse método, pois não há desembolsos iniciais consideráveis em empreendimentos Faixa 1 pelo incorporador e a análise da TIR seria equivocada.

Retornando, com a Taxa Selic a 8,25% a.a (ao ano), como consta no mês de setembro de 2017⁵⁰, somado ao INCC acumulado no período de 12 meses, a 4,3579% a.a, temos uma taxa de 12,6079% a.a. Arredondemos para 12,5%. Essa é a taxa do custo de capital que utilizaremos no nosso exercício.

⁴⁶ Utilizaremos o INCC.

⁴⁷ <http://www.tesouro.gov.br/pt/-/rentabilidade-acumulada>

⁴⁸ Refere-se a diferença entre a taxa do custo do capital investido e a taxa de captação do retorno financeiro.

⁴⁹ Robson R., ex-funcionário da construtora Cury.

⁵⁰ Apenas para título de exemplo. (A produção dos empreendimentos aqui avaliados data dos períodos entre 2011 e 2014. Enquanto cronogramas de obras, a média da Taxa Selic foi de 11% a.a). Vale ressaltar que desde outubro de 2016, o Banco Central vem reduzindo a taxa básica de juros que se mantinha há um ano, em 14,25% a.a, chegando em novembro de 2017 a 7,25% a.a. Segundo o BC, a tendência é reduzir o lastro do custo do capital ainda mais: “Para a próxima reunião, caso o cenário evolua conforme esperado e, em razão, do estágio do ciclo de flexibilização [corte dos juros], o Comitê vê, neste momento, como adequada uma redução moderada na magnitude de flexibilização monetária” (<https://g1.globo.com/economia/noticia/bc-reduz-juro-basico-para-75-ao-ano-na-9-queda-seguida-perto-do-piso-historico.ghtml>, acesso em 29/11/2017)

Como o valor das unidades Faixa-1 é fixada no mês da contratação das unidades, vamos medir quanto vale R\$ 96.000 no momento do recebimento da unidade, ou seja, no “ciclo de construção”⁵¹ mês a mês. Assim, conforme as regras do programa, a receita no valor de R\$ 96.000 será considerada no tempo zero, no momento da contratação das unidades habitacionais. (nesse caso, se temos o valor presente, nosso “x” será o valor futuro (o momento de entrada de caixa), certo?)

Para elucidar melhor o valor unitário das unidades no tempo, apresentamos abaixo planilha elaborada com o valor da receita descontado, nos próximos 24 meses, utilizando-se da fórmula do VPL à uma taxa de desconto de 12,5% a.a⁵².

Tabela 1: Valor unitário da unidade habitacional no tempo (VPL)

Tempo (meses)	Valor da unidade	Taxa
0	96.000	0,9864% a.m.
1	95.062	
2	94.134	
3	93.214	
4	92.304	
5	91.402	
6	90.509	
7	89.625	
8	88.750	
9	87.883	
10	87.025	
11	86.175	
12	85.333	
13	84.499	
14	83.674	
15	82.857	
16	82.047	
17	81.246	
18	80.452	
19	79.667	
20	78.888	
21	78.118	
22	77.355	
23	76.599	
24	75.851	

Fonte: Elaboração própria (Excel)

⁵¹ O ciclo da construção inicia-se imediatamente após a contratação das unidades já que não há o ciclo de lançamento para esse segmento.

⁵² Como estamos analisando o tempo em meses, a taxa também precisa ser transformada em meses como apresentado na planilha.

Como pode ser observado, conforme o recebimento da receita se distancia do tempo zero, menor é o valor da unidade atendendo ao custo do capital que atribuímos. No caso, atribuímos neste cálculo, o desconto da taxa da inflação correspondente ao aumento dos preços dos materiais ao longo do tempo, baseado⁵³ na inflação dos últimos doze meses, e a remuneração mínima (juros) exigida pelos empreendedores imobiliários⁵⁴.

No PMCMV - Faixa 1, a margem (BDI) do incorporador vai sendo pressionada à medida que os preços das unidades não acompanham os custos dos materiais da construção civil que continuam sendo inflacionados.

Apesar de primeiramente parecer desapontador para o incorporador a deterioração do preço das unidades no segmento de baixa renda, ainda mais quando analisado na casa dos milhões, ao debruçar-nos um pouco mais sobre os índices financeiros relevantes para o mercado imobiliário, nos deparamos com o ROI - Retorno Sobre o Investimento.

2.1.2. O Retorno Sobre o Investimento (ROI)

“Há, entretanto na construção civil, uma característica que diminui ligeiramente o efeito compensador para o sistema, no seu conjunto, de sua superior taxa de lucro: o tempo de giro do capital. Esquemáticamente, capitais produzem lucros reais (não os aparentes) maiores se seu tempo de giro for menor, supondo-se composições orgânicas semelhantes.” (FERRO, 2006, [1972], p. 100)

O ROI é um conceito matemático utilizado para medir os rendimentos obtidos a partir da exposição⁵⁵ de caixa do investidor possibilitando identificar o prazo de rotação do capital ou a liquidez do negócio, isto é, é o índice que mede a lucratividade tempo do negócio imobiliário. Assim, quanto maior o ROI, melhor é o investimento para o empreendedor.

⁵³ Atenção: essa tabela não representa o real valor das unidades do MCMV – Faixa 1. Cada empreendimento é remunerado de uma forma e em tempos diferentes. O resultado do empreendimento imobiliário apenas é conhecido no final de sua execução. Outra coisa que deve ser considerado é que estamos utilizando-se de um fluxo simplificado, na prática, não é assim que funciona.

⁵⁴ Se não houver perspectiva de lucratividade, como é o caso do regime de contratação na administração direta, poderia ser aplicada apenas a inflação, por exemplo, e ainda, ser considerado uma aplicação financeira de curto prazo já que o valor é antecipado pela CEF. Falaremos disso mais adiante.

⁵⁵ A Exposição é o mês de máximo investimento no negócio, com o maior valor monetário de recursos próprios.

Existem vários métodos para calcular o ROI e o mais simples seria dividindo o lucro operacional sobre o capital aplicado. No mercado imobiliário, porém, a fórmula do ROI é utilizada de uma forma mais expandida, composto por margem, giro do ativo e alavancagem, técnica usada para aumentar a rentabilidade através do endividamento ou capital de terceiros (empréstimos, juros e dividendos de ações preferenciais são os mais comuns).

A margem, no caso, é a margem operacional ou o lucro operacional, basicamente, o valor da receita menos o custo operacional (visualizar Figura 5). O giro do ativo é a medida que aponta o quanto do seu investimento se transformou em venda, no caso se investimos R\$100,00 e temos um retorno de R\$ 300,00, nosso giro do ativo é 3 vezes o capital aplicado. Já a alavancagem é utilizada quando a empresa quer aumentar a rentabilidade de seu negócio com o dinheiro de outras pessoas, em alguns casos, pode compensar pagar os juros de empréstimos do que recorrer ao capital próprio da empresa; o empréstimo serviria, assim, como uma alavanca.

Para a análise dos estudos de caso, utilizaremos da fórmula⁵⁶ mais simplificada:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Investimento}} \quad (2)$$

O lucro operacional considera o que se denomina, *lucros puros*, obtidos em cada unidade monetária de venda. É puro, no sentido que ignora quaisquer despesas financeiras ou obrigações governamentais (juros ou impostos de renda) e considera somente os lucros auferidos pela empresa em suas operações. (GITMAN, 1997)

Ao dividi-lo pelo capital aplicado (investimento), o ROI determina a relação entre margem e giro (lucratividade tempo) podendo a empresa direcionar suas estratégias a partir do volume de vendas e/ou da rentabilidade do negócio. Ou seja, a partir desse conceito, a empresa pode determinar a atuação da empresa, ora utilizando-se de produtos que vendem mais rápido, ora produtos que custam mais caro, ou os dois.

⁵⁶ Não vamos considerar nesses cálculos o reinvestimento das retiradas intermediárias pelas construtoras se limitando à rentabilidade do negócio em si.

Como vimos anteriormente, ao contrário de uma incorporação tradicional, em que grande parte dos recursos é auferida no final do processo (depois de 3 anos em média), numa incorporação do Faixa – 1 do PMCMV, o lucro correspondente ao serviço executado é pago mensalmente e garantido de antemão (não há risco). Assim, podemos deduzir que ao adiantar o ciclo da construção, o incorporador recebe um valor mais próximo do acordado (menor desvalorização do dinheiro no tempo) e ainda, diminui a aplicação de capital próprio, uma vez que, em dado momento, os custos de obra estarão cobertos pelos recursos públicos.

Segundo o ex-diretor da Cury, uma empresa que investe constantemente no Faixa 1, pode chegar a operar com o ROI absurdamente maior que uma empresa que já tem uma rentabilidade bem acima do mercado, uma vez que, um empreendimento pode pagar o outro reduzindo ainda mais o aporte de capital próprio.

“Então, esse é o grande segredo da empresa que trabalha o Faixa 1. É um negócio muito rápido⁵⁷, então você tem uma margem muito baixa, mas você tem giro e alavancagem também, giro muito rápido e alavancagem muito baixa, então isso faz com que você tem o ROI muito alto. Todo mundo olha o Faixa 1 e torce o nariz: “ah, essa margem é uma porcaria”, mas se você fizer a simulação de uma empresa que vai viver só de faixa 1 ela tem o ROI equivalente a uma Eztec⁵⁸ que costuma ter margem líquida de 50%. Ela tem uma margem líquida de 50% mas como está a margem da Eztec? Lança, vende, constrói e recebe tudo no final, isso quando não securitiza⁵⁹ o cliente, manda ele pagar em tabela longa. Então ele tem esse giro da Eztec 50 vezes maior, só que a margem dela é 50 vezes de quem faz Faixa 1, então tem essa pegadinha.”

A Eztec Empreendimentos e Participações S/A se destaca com a maior lucratividade do setor entre as grandes incorporadoras com capital aberto na Bovespa. A incorporadora concentra suas operações na Região Metropolitana de São Paulo entre as classes média e alta. Mesmo diante da queda do mercado nos

⁵⁷ Os empreendimentos Faixa 1 têm em média duração de 15 a 18 meses.

⁵⁸ Em seu último anúncio para investidores: “Margem Bruta de 47% demonstra consistência financeira da Companhia durante a crise”
http://ri.eztec.com.br/eztec2009/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&tipo=26897&conta=28&id=240047
(acesso em outubro/2017).

⁵⁹ A securitização corresponde à transformação do crédito a receber em títulos negociáveis de renda fixa no mercado financeiro. Segundo Luciana Royer, a securitização em si é feita por inúmeras formas, sendo a securitização de recebíveis apenas uma delas, “o que a securitização imobiliária faz é justamente ligar o mercado de títulos ao mercado imobiliário” (ROYER, 2009, p. 107). Mais detalhes em “Financeirização da Política Habitacional: Limites e Perspectivas”

últimos anos (2016 - 2017), a empresa mantém o resultado entre 40% e 50% de margem líquida.

Acontece que, a demonstração de resultado financeiro de uma empresa leva em conta os valores a receber (VF), o que significa que, não necessariamente os números apresentados são disponibilidades de caixa. Nesse segmento (média e alta renda), pelo menos, 95% das vendas são efetuadas na tabela longa, isto é, a empresa recebe durante a obra apenas 20%⁶⁰ do valor da unidade vendida, dividido entre 24 e 30 meses e o restante (80%), apenas no momento do repasse, quando o empreendimento já está pronto. Na busca por liquidez, em alguns casos, o contrato de compra e venda passa pelo processo de securitização e a incorporadora vende sua carteira de créditos para uma securitizadora que adianta o valor da receita no tempo zero, no momento da negociação (utilizando-se da técnica do VPL).

Em 2017, a Eztec anunciou a paralisação de investimentos em grandes empreendimentos em decorrência da grande quantidade de distratos no setor. Segundo⁶¹ o diretor de Relação de Investidores, Emilio Fugazza, a companhia pretende focar em empreendimentos com VGV de R\$50 milhões a R\$100 milhões enquanto não houver decisões “com a devida seriedade” do Poder Executivo e do Poder Legislativo em relação ao tema.

No entanto, uma empresa que investe constantemente no MCMV - Faixa 1, como foi o caso da construtora Cury, pode alcançar a mesma rentabilidade ao analisar o lucro do empreendimento sobre o investimento (ROI) de uma empresa que tem um lucro muito superior como é o caso da Eztec. Isto porque, no MCMV - Faixa 1, a empresa necessita de pouco aporte de capital próprio (menor investimento) sendo o mesmo pago no mês seguinte, com lucro. Em certo momento, como veremos, a empresa começa a trabalhar apenas com o dinheiro advindo dos fundos públicos aumentando seu capital próprio em curto espaço de tempo.

Com isso, o PMCMV contribuiu na alavancagem da rentabilidade mensurada pelo ROI com a utilização dos recursos públicos, sem endividamento, combinada com as estratégias das empresas construtoras para diminuir o denominador

⁶⁰ Geralmente, este é o valor de tabela: 5% dividido nos primeiros 4 meses (valores de “entrada”); 15% dividido no período de obras, atualizados pelo INCC mês a mês; 5% no mês da entrega do empreendimento (parcela das “chaves” que praticamente coincide com o mês de financiamento) e 75% do valor total no financiamento com o banco.

⁶¹http://www.infomoney.com.br/eztec/noticia/6092580/periodo-mais-complexo-construcao-dos-ultimos-anos-diz-diretor-eztec?utm_source=Facebook&utm_medium=Post&utm_content=03_02, acesso em 10/02/2018.

(investimento) e aumentar o lucro operacional (ROI é igual ao lucro operacional sobre o investimento).

Como dito anteriormente, a margem do incorporador, no segmento de baixa renda é fixa e tende a diminuir ao longo do tempo diante do custo do capital. Contudo, como veremos a seguir, o giro do ativo, o qual indica a eficiência com que a empresa transforma ativo (mercadoria/serviço) em capital de giro (dinheiro líquido) tende a aumentar, visto que o estoque da empresa necessariamente tende a diminuir uma vez que as “vendas” das unidades já estão comprometidas com a CEF sendo pagas no prazo pré-determinado de até 30 dias, e não há preocupações em relação à possíveis distratos e inadimplências.

Há outros métodos de análise do orçamento do capital, algumas mais simples utilizadas pelo mercado de finanças como o período de payback⁶², porém abordaremos alguns desses principais índices no decorrer da pesquisa baseados nos estudos de caso no intuito de não exaurir o assunto utilizando-se de uma linguagem técnico financeira. O VPL e o ROI, juntamente com a TIR, são seguramente, os índices mais utilizados na análise gerencial de investimentos pelas grandes incorporadoras.

No entanto, vale ressaltar que, a leitura desses índices se diferencia um do outro. O VPL nada mais é do que acumular no tempo presente todos os fluxos de caixas (presentes e futuros, entradas e saídas) e observar se este resultado é positivo ou negativo, e no caso de empreendimentos de longo prazo, acompanhar suas oscilações no tempo. A partir desta transferência, uma diversidade de análises pode ser realizada como o lucro, por exemplo, o mais importante é analisar o dinheiro em tempos iguais. Já o ROI, necessariamente, é um índice de rentabilidade e mede o lucro do negócio sobre o capital aplicado pelo investidor. Ao indicar quantas vezes o valor do investimento retorna ao mesmo, em formato de dinheiro, sabemos o giro do seu capital e podemos medir ainda, quando isso se dará, utilizando-se do payback, como veremos em seguida.

Por fim, o que se demonstrou neste capítulo é que, ao contrário do que muitas vezes se difunde tanto no meio do mercado quanto na academia, a construção de empreendimentos MCMV - Faixa 1, apesar de uma lucratividade aparentemente baixa, é extremamente interessante pela escala que a produção alcança na

⁶² Analisa o período necessário para que a empresa possa recuperar seu investimento.

rentabilidade mensurada pelo ROI (lucratividade tempo). Vale registrar que, esse diferencial só é possível por tratar-se de um investimento seguro com um retorno rápido (mensal) e garantido, de dinheiro público. Isso pode explicar não só o boom de construtoras no setor, mas também a explosão dos preços fundiários relacionados à empreendimentos do MCMV - Faixa 1, que normalmente se dão em áreas menos valorizadas, mas cuja a “garantia” de realização, dada pelo aporte seguro de fundos públicos, torna a disponibilidade de terras em lugares distantes, menos urbanizadas e baratas, um real triunfo no mercado da construção e da produção habitacional alavancada por fundos públicos, a levar à uma automática inflação dos preços cobrados.

Capítulo 3: Estudos de Caso

Esta pesquisa analisa a produção habitacional vinculada ao PMCMV no município de Taboão da Serra, direcionada às famílias de baixa renda (Faixa 1).

Localizados em terrenos contíguos no bairro Jardim Salete, os dois empreendimentos viabilizados e entregues da cidade foram desenvolvidos por meio de modalidades do programa de diferentes tipos de produção habitacional e de diferentes fontes de recursos (Empresas - FAR x Entidades - FDS).

O Jardim Salete, onde estão inseridos os Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas - FAR) e os Condomínios João Cândido A e B (Entidades - FDS), empreendimentos estes que serão analisados nesta pesquisa, é um dos bairros que compõe a região sudoeste de Taboão da Serra, área historicamente destinada à moradia popular. Dentre os loteamentos irregulares e assentamentos precários pela periferia já consolidada, destacam-se os empreendimentos verticalizados do PMCMV, construídos lado a lado, à espera ainda, do Condomínio Chico Mendes, vinculado ao MTST em tramitação na CEF. A proximidade dos conjuntos habitacionais, das diferentes modalidades (menos de 500 metros um do outro), se fez pertinente ao considerar que o custo do terreno não afetaria a análise dos índices econômicos propostos no capítulo anterior.

Instalados numa frente de expansão da metrópole de São Paulo, a localização dos empreendimentos é considerada privilegiada pelos moradores aqui assistidos. Na figura abaixo, na parte superior, é possível visualizar a Rodovia Regis Bittencourt (BR-116), principal acesso ao município de São Paulo e ao centro de Taboão da Serra, bem próxima aos empreendimentos analisados, contornados em amarelo.

Figura 6: Bairro Jardim Salete, Taboão da Serra

Fonte: Google Earth

Partindo dos principais índices apresentados anteriormente, a pesquisa analisa os resultados operacionais e financeiros dos conjuntos habitacionais e avalia as estratégias de valorização do capital imobiliário dos agentes envolvidos e nas distintas modalidades do Programa MCMV – Faixa 1 ao compreender de que forma esses principais agentes se estruturaram diante do formato de financiamento nesse segmento que não considera as oscilações do valor do dinheiro no tempo.

Deste modo, além de entrevistas com técnicos, engenheiros, integrantes do movimento social e agentes da CEF e prefeitura, a pesquisa obteve acesso ao cronograma financeiro global das obras, bem como, dos Quadros de Composição de Investimento (QCI)⁶³ e das Fichas de Resumo dos Empreendimentos (FRE)⁶⁴, documentos obrigatórios na contratação das unidades junto à Caixa Econômica Federal e disponibilizados pela mesma. Ainda, a partir de planilhas de custos

⁶³ O QCI demonstra o valor do investimento total do empreendimento, esse valor é desmembrado em serviços e despesas relacionados com: terreno, projetos, construções, infraestrutura externa e custos indiretos.

⁶⁴ O FRE comporta características do empreendimento (tamanho, sistema construtivo, valor total, especificações da fachada, esquadrias e cobertura, padrão de acabamento), bem como informações relacionadas à empresa contratada e à modalidade vinculada ao programa.

disponibilizadas pela empresa construtora contratada pelo MTST, será possível a comparação dos dados e a maior precisão do cálculo dos índices financeiros do empreendimento constituído pela Entidade Organizadora.

Devido ao encerramento das atividades da empresa construtora do MCMV Empresas - FAR, não foram possíveis entrevistas com a empresa responsável sendo aplicado aos custos dos empreendimentos Ipê e Jequitibá, o índice de inflação no período.

Abaixo, seguem algumas informações gerais sobre os empreendimentos estudados. A seguir, serão abordados os conflitos iniciais para a viabilização das unidades habitacionais no âmbito municipal antes de prosseguimos na análise do desempenho operacional e financeiro dos conjuntos supracitados do PMCMV:

Tabela 2: Quadro de Informações dos empreendimentos Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR)

Quadro de Informações Gerais	
Conjunto Habitacional Ipê e Jequitibá	
Modalidade: Empresas - FAR	
Fase de Contratação:	MCMV - Fase I
Empresa Construtora:	Geccon Construtora
Modalidade:	Aquisição de terreno e construção
Data da Contratação:	dez/10
Valor do Financiamento (FAR):	R\$ 8.320.000,00
Projeto Arquitetônico (tipologia):	8 torres de 5 pavimentos, sendo 4 apartamentos por andar de 2 dorm.
Número de Unidades:	160
Área do apartamento:	47,38m ²
Edifícios Complementares:	Salão de festas com 49m ² (um em cada empreendimento)
Sistema construtivo:	Alvenaria estrutural (bloco de concreto)
Situação:	Entregue em dez/2011

Fonte: Elaboração própria.

Tabela 3: Quadro de informações dos empreendimentos João Cândido A e B

Quadro de Informações Gerais	
Conjunto Habitacional João Cândido A e B	
Modalidade: Entidades - FDS	
Fase de Contratação:	MCMV - Fase II
Entidade Organizadora:	Associação dos Moradores do Acampamento Esperança de um Novo Milênio (MTST e MST - Taboão)
Empresa Construtora:	Esecon Construtora
Modalidade:	Empreitada Global (Construção)
Data da Contratação:	abr/13
Valor do Financiamento (FDS):	R\$ 29.153.780,00
Contrapartida:	R\$ 10.152.940,20
Projeto Arquitetônico (tipologia):	6 torres de 8 pavimentos, sendo 8 apartamentos por andar de 2 e 3 dorms. (Elevador em todas as torres)
Número de Unidades:	384
Área do apartamento:	56m ² (2 dorm.) e 63m ² (3 dorm.)
Edifícios Complementares:	Centro Comunitário (um em cada empreendimento)
Sistema construtivo:	Concreto monolítico estrutural adensável
Situação:	Entregues em set/2014 (A) e jan/2015 (B)

Fonte: Elaboração própria.

3.1. Contextualizando o município de Taboão da Serra

Taboão da Serra foi fundada por volta de 1910. Às margens dos córregos Poá e Pirajuçara instalava-se o povoado de Vila Poá ocupado por trabalhadores rurais que viviam do cultivo de alimentos. No começo da década de 50, o povoado atingia mais de 5.000 habitantes e em 1953, Taboão era considerado um sub-distrito da cidade de Itapeverica da Serra sendo elevado à categoria de município em 1959.

Divisa dos municípios Embu das Artes, Cotia, Osasco e majoritariamente São Paulo (distritos de Butantã, Vila Sônia e Campo Limpo), Taboão da Serra destaca-se dentre os demais municípios do sudoeste da Região Metropolitana de São Paulo por ser o único totalmente fora da área de mananciais.

Figura 7: Mapa da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Fonte: <https://www.emplasa.sp.gov.br/RMSP>

Integrante da área metropolitana, Taboão da Serra é parte da história de formação e consolidação de uma periferia estabelecida por inúmeras precariedades urbanas, econômicas e sociais (CAMARGO, 2016). Maricato (1995) aponta que, a migração da população brasileira a partir da década de 30, do campo para a cidade, caracterizada pelo intenso processo de industrialização e urbanização, provocou a expansão da metrópole de São Paulo de forma espalhada, em virtude, primeiramente da concentração fundiária que ocasionou no surgimento de inúmeros loteamentos clandestinos, mas também, das características dos investimentos públicos que priorizam a estruturação de um mercado imobiliário restrito a uma parte da população até os dias de hoje.

Seu histórico de ocupação se resume a uma cidade que passou de “povoado de entroncamento” para um município considerado industrial (BONDUKI, 2009). Em 1960, após a emancipação do município, o prefeito à época concedeu isenção de impostos a todas as indústrias, desde que atendessem às “formalidades legais”, fato este que elevou o adensamento da cidade marcado entre as décadas de 60 e 80.

O surgimento dos primeiros assentamentos precários no município se deu na década de 60. Embora o Poder Municipal tenha formulado uma lei de zoneamento e ocupação do solo em meados de 70, isto não conteve o crescimento da cidade de

forma excludente, marcado por: concentração de altas densidades em regiões com menos infraestrutura, insuficiência da rede de equipamentos e serviços públicos, e carência de áreas verdes (MASSONETO, 2009).

“Como agravante, o problema que assola a cidade desde as primeiras décadas do século XX: as enchentes ocasionadas pelas cheias do rio Pirajuçara e seus afluentes, principalmente o Ribeirão Poá, praticamente todos comprometidos pela urbanização inadequada.” (MASSONETO, 2009, n.p)

Segundo Bonduki, nas últimas décadas, antigos residentes da cidade de São Paulo viram-se obrigados a se deslocarem para o município vizinho, consequência dos investimentos agressivos do mercado imobiliário na região do Campo Limpo, Butantã, Vila Sônia, dentre outros, no propósito de atender a população de classe média e alta renda. A proximidade de Taboão da Serra com as rodovias Regis Bittencourt (BR-116) e Raposo Tavares (SP-270) e do Rodoanel abriu novas possibilidades para o mercado imobiliário, o que valorizou o preço das terras (BONDUKI, 2009).

Com a maior densidade do Estado (13.535,46 hab/km), o município abriga uma população de 275.988 habitantes que estão distribuídos numa área geográfica de 20,390 km², com um grau de 100% de urbanização (SEADE). A cidade, no entanto, continua se adensando. Taboão também ocupa o primeiro lugar do Estado em taxas mais elevadas de crescimento desde as décadas de 80 e 90: 4,48% e 3,34%, respectivamente, enquanto as médias da RMSP no período foram de 2,08% e 1,47% (SEADE).

Segundo registro da Fundação João Pinheiro (2005), quase 30% dos 52.000 domicílios do município se enquadra em algum tipo de precariedade habitacional ou irregularidade urbanística e/ou fundiária.

Diante desse cenário, apenas em 2005, com a mudança na gestão municipal que optou, sobretudo, em ações de requalificação de assentamentos precários e de regularização fundiária, o município se estruturou a partir da criação da Secretaria Municipal de Meio Ambiente, Desenvolvimento Urbano e Habitação (SEMDUHM), anteriormente subordinado à Secretaria de Obras; tendo adotado como uma de suas principais diretrizes o incentivo à organização popular e a formação política dos movimentos sociais de luta por moradia. (CAMARGO, 2016 e em entrevista concedida pela ex-secretária em 03/10/2016)

“A produção em 22 anos – até 2005 – se deu com a construção de 3.760 unidades habitacionais e também por doação de lotes em áreas públicas sem infraestrutura e materiais para a construção de moradias promovidas por vereadores e lideranças políticas, práticas de favores comum nas periferias e municípios brasileiros.” (REZENDE; TAQUEDA, 2014, p. 4)

Inicialmente com o quadro técnico reduzido, apenas uma pequena equipe voltada para o Programa Habitar Brasil BID⁶⁵ (HBB), alguns processos foram internalizados à equipe já efetivada. Na medida em que a secretaria captava recursos e se fortalecia institucionalmente, foram abertos concursos para estruturar um novo corpo técnico e realizar investimentos em capacitação. Segundo informações extraídas do site da Prefeitura de Taboão da Serra, entre os anos de 2000 e 2006 o orçamento anual da secretaria de habitação era o equivalente a 0,76% do orçamento da prefeitura chegando a 10% nos anos de 2008 e 2009.

A SEMUDUH desenvolveu sua política habitacional pautada na participação popular. Providenciou, assim, um processo de debates, leituras territoriais, revisão e atualização da legislação local com técnicos, moradores e movimentos populares através de caravanas na cidade, conselhos, assembléias e comissões por diversas reuniões. Foram discutidos e aprovados: o Plano Diretor, o Plano Municipal de Habitação, o Orçamento Participativo do Município, o Plano Local de Habitação de Interesse Social, revisão do Código de Obras, do Código Tributário, Plano Municipal de Redução de Riscos e a constituição do Conselho e Fundo Municipal de Habitação. Também foram contratados projetos de urbanização de favelas e construção de moradias em assentamentos precários com assessorias técnicas que já acumulavam experiências com movimentos sociais que atuavam na autogestão de suas moradias na região metropolitana de São Paulo (CAMARGO, 2016).

“Buscava-se dessa forma, garantir a implementação das intervenções programas e ações previstos no Plano Diretor, estabelecer prioridades claras na gestão municipal e organizar estratégias para sua implantação, garantir à população à participação na formulação, acompanhamento e implementação da Política de Desenvolvimento Urbano, criar mecanismos de fiscalização e informação, aumentando a transparência da administração pública, e possibilitar a implementação e revisão do Plano Diretor Participativo do Município.” (REZENDE; TAQUEDA, 2014, p. 6)

⁶⁵ Programa voltado à melhorias habitacionais em assentamentos de riscos ou favelas.

O Plano Diretor foi uma das primeiras realizações da nova gestão sendo aprovado em 2009. Além da demarcação de zonas de proteção ambiental (ZPA), o plano também demarcou grandes manchas de zonas especiais de habitação de interesse social: as ZEIS 1 e ZEIS 2, sendo a ZEIS 1 correspondente às áreas já consolidadas pelos assentamentos precários, priorizando assim, a regularização fundiária, enquanto as ZEIS 2, às áreas urbanas vazias para construção de novas moradias que seriam destinadas às famílias de baixa renda. No total, essas áreas correspondiam ao equivalente a 17,4% da cidade. (REZENDE; TAQUEDA, 2014)

Segundo Bonduki (2009), o resultado dessa organização institucional possibilitou ao município, o acesso aos programas federais como: ao Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e ao Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV).

“A adesão ao programa (PAC) pelo município incrementou em 50% os investimentos em urbanização de favelas, valor equivalente a R\$ 42 milhões. Esses valores eram destinados à urbanização de áreas consideradas de maior precariedade do município, cuja seleção foi feita a partir de índice de priorização apontada pelo município.” (REZENDE; TAQUEDA, 2014, p. 10)

3.1.1 A aquisição dos terrenos

Possuindo das mesmas condições de localização, as terras destinadas à Faixa 1 do PMCMV eram propriedades de um antigo prefeito do município e originaram-se da ocupação espontânea por pessoas de baixa renda.

Proprietário de uma área⁶⁶ de 184.751,35m² na região, segundo consta⁶⁷, parte da área seria utilizada para a implantação de um projeto⁶⁸ de conjuntos habitacionais de interesse social quando o terreno foi ocupado por 350 famílias em 2004. Em vista disso, o proprietário propôs ação de reintegração de posse na época, com obtenção de medida liminar mantida pelo 1º Tribunal de Alçada Civil do município.

⁶⁶ Originalmente conhecida como “Bairro dos Oliveiras, após a ocupação “Oswaldinho” e atualmente, “Loteamento Ponte Alta”.

⁶⁷Encontra-se no Termo de Compromisso de Ajustamento de Conduta assinados pela prefeitura e proprietários de terra em 22/09/2010.

⁶⁸Antes da ocupação, a área estava sendo negociada entre prefeitura e proprietários com recursos do Programa de Arrendamento Residencial (PAR) para 200 famílias, integrantes do MST-Taboão, movimento local liderado pelo então vereador Paulo Felix. Consta alvará de construção que fora expedido pela prefeitura no mês de novembro de 2004. Segundo a secretária de habitação do município, empossada em 2005, haviam grupos vinculados ao vereador que eram privilegiados pelas gestões anteriores numa forma de clientelismo, “uma das coisas que a gente ficou mais chocada, quando a gente chegou era que tinha duas filas de atendimento, uma quem tinha a carteirinha do PF e outra quem não tinha, então a lista que não tinha, tinha 4000 pessoas e a lista do PF era atendida”

Com a mudança na gestão municipal no ano seguinte à ocupação, a Secretaria de Desenvolvimento Urbano, Habitação e Meio Ambiente (SEMUDUH) tomou conhecimento da ocupação irregular, bem como da ação judicial de reintegração de posse e realizou o primeiro levantamento⁶⁹ físico e social da área ao constatar abertura de ruas, demarcação de quadras e ainda, 1.153 lotes, 349 moradias ocupadas e 20 casas em construção datadas do mês de junho de 2005.

“Quando a gente começou a trabalhar lá em 2005, uma das grandes preocupações também era viabilizar a regularização fundiária de todas as áreas, de conhecer melhor o território, o que aconteceu em cada lugar. E em uma das passadas lá, a gente viu que era um lugar onde estava crescendo o número de casas.”⁷⁰

Nas figuras a seguir, é possível constatar o processo de urbanização do município no entorno da área e o avanço da ocupação no terreno no intervalo de 10 anos, entre 1996 e 2007.

Figura 8: Taboão da Serra - Loteamento Ponte Alta (1996)

Fonte: Massoneto (2009)

⁶⁹Dados extraídos do Termo de Ajustamento de Conduta assinado entre as partes (prefeitura e proprietário).

⁷⁰Secretária de Habitação do Município, Angela Amaral, entrevista concedida em 03/10/2016.

Figura 9: Taboão da Serra - Loteamento Ponte Alta (2007)

Fonte: Massoneto (2009)

Entre os anos de 2005 e 2009⁷¹, após inúmeras negociações com intermediação da prefeitura e do Ministério Público, o proprietário desistiu da reintegração de posse e estipulou-se um Termo de Compromisso de Ajustamento de Conduta (TCAC) ao obrigar as partes (proprietário, prefeitura e famílias assentadas) a se comprometerem, em suma, com os projetos urbanísticos e com o controle social da área.

Paralelamente, a prefeitura providenciava a revisão e atualização da legislação local. A área onde estão situados os conjuntos habitacionais da modalidade Empresas foi demarcada como ZEIS 1 no Plano Diretor em 2009. O Condomínio Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR), localizado no loteamento, foi destinado às 160 famílias removidas no processo de regularização fundiária que estavam assentadas muito próximas à Área de Preservação Permanente (APP) que consta no terreno.

Já a área onde estão situados os condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS) possuía 80% de zoneamento industrial e obteve da prefeitura a demarcação de ZEIS 2 no Plano Diretor, onde, à princípio, abrigaria os Condomínios João Cândido A e B e os Condomínios Chico Mendes, ambos vinculados à entidade

⁷¹ Ano do anúncio do PMCMV.

organizadora MTST, composto por mais 10 torres. A gleba foi desapropriada pela CDHU, em 2009, para a implantação de habitação social para a demanda conjunta dos movimentos sociais MTST e MST – Taboão - que se aliaram para essa disputa - no valor de 10 milhões de reais. O MST-TS é liderado pelo vereador Paulo Felix, que naquele ano, exercia o cargo pelo PSDB⁷² (2006 – 2008).

“Os movimentos de massa foram as estratégias de ação do MTST que reforçaram as ocupações e deram peso e viabilidade às mesmas. Por outro lado, seriam os trânsitos estabelecidos pela liderança do MST-TS que abririam espaço para uma série de negociações envolvendo a aquisição do terreno, a obtenção de aportes financeiros do governo do estado e os trâmites de aprovação dos projetos.” (CAMARGO, 2016, p. 196)⁷³

Segundo Rezende (2014), por várias vezes, a entidade estadual CDHU tentou concorrer com as estratégias municipais de Taboão da Serra pela promoção de lotes e terras urbanas destinadas à habitação social. Essa desarticulação dificultou as ações da SEMUDUH em enfrentar as pressões do mercado imobiliário e impor as políticas municipais desenvolvidas no bojo da participação popular.

Abaixo é possível verificar as áreas do Jd. Salete demarcadas no Plano Diretor Participativo como Zonas Especiais de Interesse Social (circulados em vermelho):

⁷² Mesmo partido do governador do Estado.

⁷³ Como veremos, os empreendimentos viabilizados pelo MCMV Entidades, como sugerido na tese de Camargo (2016), se deu a partir de inúmeras “excepcionalizações” e se configura através de diversos arranjos e alianças ressonantes do chamado “lulismo”, “que caracteriza as relações de força no Brasil contemporâneo” (RIZEK, 2014, p. 532)

Figura 10: Mapa das Zonas Especiais de Interesse Social do município de Taboão da Serra

Fonte: Bonduki (2009)

No mesmo ano da aprovação do Plano Diretor, o governo federal anuncia o PMCMV. Em meio à busca de recursos para o atendimento habitacional das famílias desabrigadas no processo de regularização fundiária, a prefeitura com o auxílio da CEF ajustou parceria com a construtora privada Gecon sendo as unidades habitacionais dos conjuntos Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR) contratadas em dezembro de 2010 na fase 1 do programa. Apesar de todo o processo participativo, tanto da regularização fundiária, quanto das políticas urbanas municipais, segundo a secretária, a participação dos futuros moradores na produção das novas unidades habitacionais não ocorreu devido ao formato do programa (Empresas - FAR) e ao processo de implantação da infraestrutura básica do loteamento Ponte Alta que ocorreria concomitantemente à construção dos domicílios.

É preciso considerar também que, a entrega das unidades dos Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR) coincide com o ano de eleição do Poder Executivo Municipal de Taboão da Serra e conseqüentemente, do término da gestão atual.

“Quando saiu o programa, o próprio pessoal da caixa falou, “olha tem varias construtoras cadastradas que estão trabalhando direitinho, conversem aí e veja quem quer fazer”, aí a primeira que topou e fez o projeto, a gente já mostrou pras pessoas. Era um

apartamento simples, com dois quartos, mas não teve a discussão que a gente queria. Aqui era assim, lutar contra o tempo, contra todo mundo e quando viabilizava tinha que acontecer.”⁷⁴

Figura 11: Condomínios Ipê e Jequitibá Empresas - FAR (à frente) e o Loteamento Ponte Alta (ao fundo)

Fonte: <http://www.jornalnnet.com.br/noticias/10679/moradores-do-ponte-alta-em-taboao-da-serra-reclamam-da-eletropaulo-e-emptu>, acesso em 01/06/2017.

Como já demonstrado em outros estudos (SHIMBO, 2010; BARAVELLI, 2015), a estratégia das empresas privadas neste segmento requer racionalidade e controle da produção e da produtividade. A padronização das unidades habitacionais é fundamental na busca por maior rentabilidade do negócio, não apenas do empreendimento, mas também, da escala de produção do conjunto de obras da empresa construtora (CARDOSO, 2015).

“Em casos onde o terreno é cedido pela Prefeitura ou Governo Estadual, haveria a possibilidade de se obter uma melhoria do projeto fazendo com que este ficasse menos subordinado às tecnologias construtivas, já que o custo da terra não onera o custo global do empreendimento. Porém, mesmo nos casos em que a Prefeitura tinha capacidade administrativa de investir em projetos elaborados antecipadamente, as mudanças não foram suficientes para garantir uma melhor qualidade efetiva.(...) Já nos municípios menores, a Prefeitura não dispõe de capacidade técnica e financeira

⁷⁴ Ex-Secretária de habitação do município, Angela Amaral.

para contratar projetos e portanto, as soluções adotadas para os terrenos públicos já vem da construtora.” (CARDOSO, 2015, p. 85)

Os Condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS), por sua vez, tiveram um longo processo entre a aquisição do terreno pela CDHU e a contratação das unidades habitacionais fazendo com que os movimentos dos trabalhadores (MTST) aderissem ao PMCMV apenas em sua segunda fase.

Localizados em área que exigiria grande movimentação de terra e em meio às discordâncias originárias já no desenvolvimento dos projetos arquitetônicos e urbanísticos, “o que era para acontecer em três meses virou três anos, tempo que levou para que os projetos fossem aprovados pela CDHU.” (CAMARGO, 2016, p. 200)

A disputa por terrenos pelos movimentos sociais somada a outras práticas de mercado no qual constitui o PMCMV - Entidades acaba incentivando novas relações e novos arranjos institucionais entre governos, agentes financiadores e, inclusive, organizações sociais de origens distintas e naturezas diversas que se deparam com contradições e conflitos em prol unicamente, da produção habitacional (CAMARGO, 2016).

Entre os poucos grupos de assessorias técnicas direcionados à capacitação de movimentos de moradia, há divergências, sobretudo, pela escolha por parte de alguns movimentos sociais na contratação de pequenas ou grandes construtoras por meio da Empreitada Global em detrimento da autogestão integral da obra. “Contar com um ou outro método nos empreendimentos trata-se de uma posição política, e de um “saber-fazer” adquirido pela política.” (JESUS, 2015, p.184)

De acordo com trabalhos científicos (CAMARGO, 2016; GUERREIRO, 2016) e ressaltados em entrevista com a secretária de habitação, a prefeitura persistia que se pensasse no planejamento urbano da área direcionada ao MTST, como previsto pelo Plano Diretor recém aprovado, e posteriormente, aprofundado pela Usina CTAH, assessoria técnica de moradia popular com 25 anos de experiência que naquele momento havia sido contratada pela própria Secretaria. Do outro lado, a CDHU se demonstrava resistente à utilização das técnicas construtivas propostas pela assessoria e insistia no projeto de torres monofuncionais, ilustrado pela própria companhia, junto aos movimentos sociais que no final das contas, acabaram por

decidir pelo projeto do órgão estadual visando, o que não aconteceu, dar agilidade ao processo de aprovação dos projetos.

As principais considerações apontadas pela Usina, principalmente, em referência à arquitetura e à conexão dos edifícios com o lote e com a cidade, podem ser conferidas no trecho abaixo.

“O primeiro projeto apresentado pela assessoria técnica Usina CTAH preservava o patrimônio ambiental presente no terreno, bem como a “mansão do ex-prefeito, que os estudos da CDHU previam suprimir e demolir, e que passou a funcionar como sede nacional e espaço de formação do MTST, numa alusão a importantes edifícios cubanos cuja reconversão de uso tem importância, sobretudo, simbólica. A partir de questões levantadas e discutidas em várias reuniões e assembléias, com aproximadamente mil famílias, o projeto também previa soluções urbanísticas importantes baseadas em estudos relativos às demandas existentes e sobre aquelas que seriam geradas, e apontava para a construção de duas unidades escolares e conexões viárias que dariam maior fluidez ao território. Os edifícios eram compostos por um pavimento térreo coletivo, de uso comercial e de serviços de pequeno porte, que deveriam estar associados às práticas de economia solidária. Outros quatro pavimentos acomodariam apartamentos “duplex” sobrepostos, solução que traria efeitos melhores para a iluminação e ventilação dos ambientes, bem como uma concepção espacial que adequava bem as necessidades relacionadas à unidade habitacional. A implantação dos edifícios em patamares diversos procurava se adequar a topografia de inclinação bastante acentuada do terreno, promovendo o mínimo possível de movimentação de terra. A adoção de um sistema de estrutura metálica vinha de encontro ao domínio que a assessoria técnica tinha adquirido, principalmente pela construção do conjunto habitacional “Paulo Freire”, e das soluções sustentáveis (teto verde, por exemplo), em função de uma nova geração de profissionais que compunha o corpo técnico da assessoria naquele momento.” (CAMARGO, 2016, p. 198)

Depois de aprovados, o movimento procurou a Esecon Construtora que propôs algumas mudanças no projeto da CDHU e foram revistos pela Usina à pedido do MTST que buscava na experiência da assessoria, habituada em trabalhar com terrenos precários, uma solução que minimizasse ainda mais a necessidade de movimentação de terra. Além desse custo revertido, a revisão do projeto ainda resultou na recuperação dos dois centros comunitários, de uma escola e do casarão existente na área (CAMARGO, 2016; GUERREIRO, 2016).

“Esse projeto foi desenvolvido pela CDHU, quando nós pegamos o projeto da CDHU já estava pronto e pra gente construir, eu propus algumas mudanças né, não de mudar o apartamento, sempre respeitar o apartamento aprovado, o usuário ficou até o fim com o mesmo apartamento que é grande, acima da média, acima do

maior que existe no MCMV, mas tinha muita área desperdiçada, exagerada, muro de arrimo, uma obra com estrutura muito cara, a gente queria trabalhar o mínimo com isso, o terreno era complicado, você conhece lá. Tem muro de arrimo lá, mas nós arrancamos pela metade, aí ficava brigando com isso e quem fez essas alterações foi a usina. A CDHU deixou a gente a vontade e o Pedro que estava na Usina encabeçou isso, essas alterações todas aí.”⁷⁵

Na Empreitada Global, como repassamos, a gestão da entidade é limitada sendo a construtora responsável direta pelo processo de produção das unidades no canteiro. Embora alguns integrantes do movimento tenham sido contratados como funcionários da construtora, as decisões quanto à tecnologia construtiva, fornecedores, qualidade dos materiais, entre tantas outras decisões pertinentes às resultantes físicas e financeiras, foram centralizadas na gestão gerencial da construtora.

“Num exemplo como esse (João Candido – Entidades FDS) a gestão global do canteiro, da técnica, do investimento de outras tecnologias, tá sendo feito pela empreiteira. E essa empreiteira por sua vez, vai contratar o elevador, vai contratar a terraplanagem, vai contratar a concreteira por exemplo, entendeu? Então, é uma diferença bem estrutural, né, ainda que, por trás da empreiteira o movimento é o agente responsável pela contratação da caixa econômica federal, pela conquista da CDHU, pela indicação da demanda, isso muda o cotidiano da obra, isso muda a escolha de técnica construtiva, procedimentos de compras de materiais, a participação das famílias, e até mesmo o gênero do canteiro que no mutirão é, na sua maioria, mulheres, ali quase não teve mutirão.

Agora isso não significa que a construtora fechava o canteiro e fazia o que quisesse lá dentro né, o pessoal do movimento estava dentro do canteiro, Rosevaldo, Vagner, várias outras lideranças do MTST que ficavam cotidianamente no canteiro de obras. Eu não sei te dizer como era o cotidiano do funcionamento porque a Usina não estava no cotidiano como nós estamos em outras obras. Então, outras obras que não são por empreitada global, a gente está cotidianamente no canteiro, daí a gente pode falar todos os detalhes. No João Cândido a gente foi contratado durante a obra pra acompanhar como tava sendo realizado o trabalho da construtora, ou seja, a gente ia de tempos em tempos, e fazia uma avaliação, um relatório do andamento da obra. Um pouco do que a gente acompanhou, teve momentos de participação direta do movimentos na escolha dos materiais a serem comprados, um deles por exemplo, foi o piso, então a construtora escolheu uma série de, até onde me lembro, algumas opções a partir da demanda do movimento e a partir também das especificações mínimas do programa né, e daí o movimento fez uma assembléia e decidiram qual piso iam escolher, então determinadas decisões que o movimento considerava que era mais importante então passava, tinha essa abertura pra isso. Agora,

⁷⁵ Engenheiro da Esecon, em entrevista concedida em 22/06/2017.

por exemplo, coisas que não são tão fáceis de entrar pra uma assembléia, sei lá, onde vai comprar aço, onde vai comprar cimento, essas coisas imagino que não era, era mais interno da construtora.”⁷⁶

Figura 12: Condomínio João Cândido A (Entidades – FDS) pronto para entrega

Crédito: GIHABSP/CAIXA

Fonte: Site da CEF.

<http://www20.caixa.gov.br/Paginas/Noticias/Noticia/Default.aspx?newsID=1823>, acesso em 31/10/2017.

O empreendimento João Cândido, organizado pela Entidade MTST, é composto por 384 apartamentos com áreas úteis de 56m² a 64m² o que significa que o valor do terreno pra cada unidade custou em 2013⁷⁷, R\$ 12.470,29 ou R\$ 207,84 por m² útil. De acordo com o QCI dos Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR) composto por 160 apartamentos de 47,38m² cada, o valor do terreno ao lado em 2009, custou ao todo 480.000 reais, ou R\$ 3.000 por unidade, sendo R\$ 83,05 por m² útil, debitado do valor total subsidiado pelo FAR. No entanto, cabe observar que o valor do terreno dos empreendimentos Faixa 1, **a partir do momento em que se enquadram na expectativa de lucro da empresa**, não afeta na rentabilidade (lucratividade tempo) do capital da empresa mensurada pelo ROI, isto porque,

⁷⁶ Flavio Higushi, arquiteto na Usina, entrevista concedida em 15/08/2017.

⁷⁷ Ano da contratação das unidades do MTST. Apesar da desapropriação pela CDHU em 2010, parte do valor do terreno incidiu nos recursos do FDS.

primeiro: o valor do terreno é a primeira parcela paga pela CEF (integralmente) neste segmento, diretamente para o proprietário da terra, não necessitando de aporte de capital próprio pelo incorporador (nenhum investimento), a mesma coisa em caso de doações de terras pelo Poder Público, e caso a empresa compre o terreno para este fim ou tenha a posse do mesmo em seu *landbank*, o valor investido retorna no ato da contratação, sem oscilação do valor do dinheiro no tempo ou até mesmo, ao liquidar o terreno do seu estoque, a empresa será capitalizada sem a necessidade de aporte de capital próprio para a construção das unidades habitacionais.

Os empreendimentos custaram o valor teto dimensionado pelo PMCMV. Como já mencionado, diferentemente do que ocorre no mercado imobiliário, os valores das unidades para baixa renda, segundo o programa, não variam quanto à região intra-urbana. O teto mais elevado da RMSP (R\$ 76.000)⁷⁸ se aplica às moradias construídas em qualquer região, seja na região central de SP, seja na região de Cidade Tiradentes⁷⁹. Isso reforça a importância da participação dos municípios no que se refere principalmente, à localização das unidades já que o formato do programa induz às incorporadoras e construtoras que seguem à lógica da lucratividade, a viabilizar empreendimentos nas áreas mais distantes e precárias.

Tabela 4: Valor por unidade das unidades contratadas

UF	Nome_Municipio	Nome_Empreendimento	Qde_Unid	Valor_Empreendimento	Valor por unidade	Data Contratação
SP	TABOÃO DA SERRA	COND RES JEQUIT	80	4.199.350	52.492	28/12/2010
SP	TABOÃO DA SERRA	JOAO CANDIDO A	192	14.576.890	75.921	22/04/2013
SP	TABOÃO DA SERRA	JOAO CANDIDO B	192	14.576.890	75.921	20/02/2013
SP	TABOÃO DA SERRA	RESIDENCIAL IPE	80	4.199.350	52.492	28/12/2010

Fonte: Elaboração própria a partir da planilha de Empreendimentos – Faixa 1 disponibilizada no site da CEF.

Os empreendimentos aqui estudados são compostos financeiramente da seguinte maneira conforme os respectivos Quadros de Composição de Investimentos (QCI):

⁷⁸ Valor da unidade na segunda fase.

⁷⁹ Bairro do município de SP situado na extrema zona leste, a 35 km do centro (Mercado Municipal de São Paulo).

Tabela 5: Composição financeira dos estudos de caso

	Ipê e Jequitibá (2009)		João Cândido A e B (2013)	
Recursos FAR/FDS	8.320.000,00		29.153.780,00	
Casa Paulista			10.152.940,20	
Total	8.320.000,00		39.306.720,20	
Terreno	480.000,00	5,8%	4.788.589,86	12,2%
Projetos	105.167,89	1,3%	1.027.075,58	2,6%
Construções	6.990.735,09	84,0%	33.408.598,82	85,0%
Infra-estrutura externa	624.257,04	7,5%	-	0,0%
Custos Indiretos	119.839,98	1,4%	82.455,94	0,2%
Total	8.320.000,00		39.306.720,20	
Por unidade	52.000,00		102.361,25	
Por unidade sem terreno	49.000,00		89.890,96	

Fonte: Elaboração própria a partir dos QCLs e planilha dos empreendimentos – Faixa 1 disponibilizada no site da CEF

3.2 Viabilidades Financeiras

3.2.1 Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR)

A construtora Geccom, originária da cidade de Bauru e indicada pela CEF à Secretaria Municipal, chegou a executar 1.739 unidades pelo PMCMV nas cidades de Fernandópolis, Tupã, Avaré e Taboão da Serra, todas no Estado de São Paulo. Segundo ex-funcionários, em 2013, a empresa fechou as portas de sua filial em São Paulo e, inclusive da matriz na cidade de Bauru e não há notícias dos sócios, sobretudo, para pagamento de salários pendentes. Por esse motivo, não foi possível também a realização de entrevistas e a comparação com os dados disponibilizados pela CEF para análise de suposta distorção no período de construção do empreendimento.

Os condomínios Ipê e Jequitibá da modalidade Empresas - FAR, contratados na fase 1, tiveram orçamentos que atingiram o exato patamar de R\$ 52.000, valor máximo por unidade quando do lançamento do programa.

Os custos de empreendimentos executados com recursos da União não podem ultrapassar o limite máximo estabelecido pela Caixa com base no Sistema Nacional de Pesquisas de Custos e Índices da Construção Civil (SINAPI)⁸⁰.

A partir de entrevistas com a empresa construtora firmada pelo MTST, nos empreendimentos João Cândido A e B (Entidades – FDS), situado ao lado e que iremos analisar adiante, e a partir de planilhas com orçamentos e custos reais

⁸⁰ Banco de dados dos insumos da construção civil que são fomentados pelas pesquisas de preços realizadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

disponibilizadas pela mesma, constatou-se que as empresas construtoras seguem o formulário de custos da CEF apenas para desempenhar o papel burocrático exigido pelo programa, não necessariamente utilizado-o para o monitoramento do orçamento do custo do capital.

“O Sinapi eu sigo pra montar a planilha pra Caixa, pro Ministério das Cidades, a minha planilha é outra, eu só procuro montar uma planilha parecida pra acompanhar se to ganhando aquilo que vendi, mas mesmo assim é difícil. Você pegar uma planilha feita lá em Brasília de custo? Como? Tem que ser a minha.”⁸¹

A construção dos Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR) foi feita a partir de alvenaria estrutural com blocos de concreto armado, tecnologia usual no mercado da construção civil, sobretudo, em conjuntos habitacionais.

Os condomínios contêm quatro torres em formato H⁸², tipologia também predominantemente adotada pelas empresas construtoras no sentido de favorecer ganhos em escala, sem relevar nivelamento do terreno, suas condições e possíveis diferenças climáticas entre regiões do país.

As torres possuem cinco pavimentos cada (térreo + quatro) e apartamentos de dois dormitórios, todos com 47,38m². As unidades foram entregues sem revestimento (Figura 14), especificação exigida pelo programa em sua primeira fase apenas para as áreas do banheiro, áreas de serviço e cozinha, sendo obrigatório a todas as áreas na segunda etapa. A empresa optou ainda, pela cota mínima (3%), posta pelo desenho operacional do programa em sua primeira fase, sendo apenas as unidades térreas adaptadas e acessíveis para deficientes físicos. Cada condomínio comporta ainda, um salão de festas de 49m² e um play-ground para as crianças.

⁸¹ Engenheiro-sócio da Esecon. Entrevista concedida em 22/06/2017

⁸² “A planta H, com unidades habitacionais no térreo, amplamente adotada na produção atual, embora otimize o uso da circulação vertical num espaço mínimo que atende quatro apartamentos, apresenta grandes problemas: (I) sempre que o edifício estiver implantado no eixo norte-sul, uma de suas fachadas não receberá iluminação natural, (II) compromete a ventilação cruzada por não estar implantada sobre pilotis, o que impede as correntes ascendentes de ar. (o chamado “efeito chaminé”).” (FERREIRA, 2012, p. 95)

Figura 13: Implantação Condomínios Ipê e Jequitibá (formato H)

Fonte: Google Earth

Figura 14: Condomínio Ipê. Apartamento pronto para entrega aos beneficiários

Fonte: <http://taboaoemfoco.com.br/apartamentos-do-loteamento-ponte-alta-recebem-obras-de-infraestrutura/apartamentos-do-loteamento-ponte-alta-recebem-obras-de-infraestrutura/>, acesso em 20/06/2017.

Figura 15: Condomínios Ipê (esquerda) e Jequitibá (direita). Finalização do trabalho da CETESB

Fonte: <http://taboaoemfoco.com.br/apartamentos-do-loteamento-ponte-alta-recebem-obras-de-infraestrutura/apartamentos-do-loteamento-ponte-alta-recebem-obras-de-infraestrutura/>, acesso em 20/06/2017.

Segundo o cronograma global, a obra foi finalizada em 12 meses. No gráfico a seguir, podemos visualizar os pagamentos mês a mês (% do total) e o acumulado de pagamentos, isto é, o mês 2 acumula os pagamentos do mês 1 e do mês 2, o mês 3 acumula os pagamentos do mês 1, do mês 2 e do mês 3 e assim por diante.

A inflação nesse período (dez/2010 a dez/2011) foi de 7,64% a.a⁸³. Em seu orçamento, a empresa previa um BDI de 20,80% sobre a construção global, o que inclui os blocos habitacionais e a infraestrutura externa (viela localizada entre os dois condomínios).

De acordo com as regras do programa, o prazo máximo de obras pelo FAR é de 18 meses; em relação ao BDI, a faixa de acessibilidade é de 16% a 19%, podendo ser de 18% a 22% nos empreendimentos MCMV – Faixa 1 o que confirma o viés mercantil do programa MCMV possibilitando o favorecimento da isenção de custo com impostos municipais no lucro da empresa construtora. Segundo a Caixa:

“O BDI médio de infraestrutura das construtoras praticado no País, baseado nos próprios contratos que a Caixa tem feito e no BDI admitido pelo TCU (Tribunal de Contas da União), é de 22%. Nesse bolo, tiramos a redução do RET (de 7% para 1%) e mantivemos os

⁸³ INCC-M/FGV

impostos municipais, porque vão depender de cada município. Ou seja, consideramos o BDI médio e retiramos o RET"⁸⁴

Figura 16: Gráfico cronograma financeiro Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR)

Fonte: Elaboração própria a partir do cronograma global da obra disponibilizado pela CEF.

A definição do BDI, indicada pela CEF, não necessariamente é a forma como as empresas construtoras o calculam. Nesse índice podem estar inclusos despesas com administração, taxas administrativas, impostos, além do lucro da construção. Na planilha de composição de investimentos fornecida pela Caixa, esses valores não estão discriminados.

Partindo dos custos administrativos dos condomínios João Cândido (Entidades – FDS), empreendimento gerido pelo MTST e no qual tivemos acesso às planilhas da construtora contratada, as despesas administrativas recaem em 6% do custo da obra, que somado aos impostos⁸⁵, totalizam 7%.

Utilizando-se desse parâmetro e considerando o custo de obra dos Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR), no valor total de R\$ 6.303.801,41, podemos supor que a expectativa de Benefícios e Despesas Indiretas da empresa

⁸⁴ <http://construcaomercado17.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/95/mercado-imobiliario-elas-sairam-na-frente-281835-1.aspx>, acesso em 05/02/2018.

⁸⁵ IR e CSLL não são contabilizados aqui.

era de R\$ 1.311.190,69 (20,8%) ou um lucro líquido aproximado de R\$ 869.924,60 (13,8%).

Contratados na primeira fase do programa, não houve atrasos no pagamento pela CEF. Segundo Robson R., ex-funcionário da construtora Cury, na intenção de diminuir a necessidade de capital próprio, as incorporadoras procuram atuar com fornecedores confiáveis, que têm capital de giro, “que não quebrem no meio do caminho”; que são “parceiros” e que possibilitam o pagamento à prazo dos serviços executados.

“Pra cada projeto são até indicadores perigosos de você olhar, é muito bom você olhar um ROI de uma empresa que vive só de Faixa 1 e tem empresas que não costumam nem ter essa exposição inicial, você tem esse giro do seu estoque né, você contrata o empreiteiro, compra o cimento, compra o concreto e fala pra todo mundo: vou te pagar só daqui 30 dias ou então você executa um mês de obra teoricamente sem desembolso financeiro e quando você vai desembolsar pra pagar, a caixa econômica imediatamente paga, nem sempre você consegue tá? eu não modelaria assim, dá pra modelar mais conservador, se for a ideia da sua empresa, 2 a 3 meses de exposição sendo bem conservador, e aí, dá pra calcular até a TIR, mas aí fica uma TIR enorme⁸⁶ mesmo.”

As tabelas que se seguem representam cenários hipotéticos da utilização de capital próprio pela empresa construtora nos condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR). A partir do cronograma físico-financeiro, foram formulados dois cenários de exposição de caixa: 2 meses e 3 meses. Esses cenários se baseiam nas estratégias das grandes incorporadoras relatadas acima tendo em vista um cenário conservador.

Para o desenvolvimento desse fluxo, os recebimentos foram atualizados mês a mês (Receita AVP) utilizando-se da Taxa Selic e da inflação no período (taxa de desconto). Após descontados os fluxos, a partir do BDI esperado, calculamos o lucro líquido e os índices de rentabilidade: o ROI e o payback.

⁸⁶ Isso se dá pela baixa exposição de capital próprio se comparado ao elevado retorno do investimento, o que configura numa taxa irreal que não deverá ser utilizada como parâmetro pelas grandes incorporadoras na relação com investidores, nem mesmo nos espaços do mercado financeiro.

Tabela 6: Orçamento Ipê e Jequitibá (Exposição de caixa: 3 meses)

mês	mês	Cronograma	Receita	Receita AVP	BDI	1% taxa	Caixa	Lucro Líquido
mês 0	dez/10	0,00%					- 349.230,60	
mês 1	jan/11	5,54%	349.230,60	R\$ 345.006,00	R\$ 71.761,25	R\$ 3.450,06	- 433.803,63	R\$ 47.610,83
mês 2	fev/11	2,48%	156.334,27	R\$ 154.412,61	R\$ 32.117,82	R\$ 1.544,13	- 1.238.830,63	R\$ 21.308,94
mês 3	mar/11	13,28%	837.144,83	R\$ 826.137,37	R\$ 171.836,57	R\$ 8.261,37	- 1.031.217,04	R\$ 114.006,96
mês 4	abr/11	16,10%	1.014.912,03	R\$ 998.142,24	R\$ 207.613,59	R\$ 9.981,42	- 916.475,23	R\$ 137.743,63
mês 5	mai/11	9,01%	567.972,51	R\$ 551.643,31	R\$ 114.741,81	R\$ 5.516,43	- 775.979,86	R\$ 76.126,78
mês 6	jun/11	10,97%	691.527,01	R\$ 675.458,53	R\$ 140.495,37	R\$ 6.754,59	- 647.007,23	R\$ 93.213,28
mês 7	jul/11	9,96%	627.858,62	R\$ 620.060,74	R\$ 128.972,63	R\$ 6.200,61	- 559.375,35	R\$ 85.568,38
mês 8	ago/11	6,76%	426.136,98	R\$ 421.307,11	R\$ 87.631,88	R\$ 4.213,07	- 500.121,37	R\$ 58.140,38
mês 9	set/11	4,57%	288.083,72	R\$ 284.874,89	R\$ 59.253,98	R\$ 2.848,75	- 422.602,78	R\$ 39.312,74
mês 10	out/11	5,98%	376.967,32	R\$ 372.685,54	R\$ 77.518,59	R\$ 3.726,86	- 289.558,77	R\$ 51.430,60
mês 11	nov/11	10,29%	648.661,17	R\$ 639.634,64	R\$ 133.044,01	R\$ 6.396,35	- 224.014,46	R\$ 88.269,58
mês 12	dez/11	5,06%	318.972,35	R\$ 315.116,90	R\$ 65.544,31	R\$ 3.151,17		R\$ 43.486,13
Total			6.303.801,41	6.204.479,88	1.290.531,82			R\$ 856.218,22
* Taxa Selic + INCC-M			BDI (lucro líquido)	13,58%				
			ROI	-104,17%				
			Payback	12 meses				

Fonte: Elaboração própria (Excel)

Tabela 7: Orçamento Ipê e Jequitibá (Exposição de caixa: 2 meses)

mês	mês	Cronograma	Receita	Receita VP	BDI	1% taxa	Caixa	Lucro Líquido
mês 0	dez/10	0,00%					- 349.230,60	
mês 1	jan/11	5,54%	349.230,60	R\$ 345.006,00	R\$ 71.761,25	R\$ 3.450,06	- 433.803,63	R\$ 47.610,83
mês 2	fev/11	2,48%	156.334,27	R\$ 154.412,61	R\$ 32.117,82	R\$ 1.544,13	- 401.685,80	R\$ 21.308,94
mês 3	mar/11	13,28%	837.144,83	R\$ 826.137,37	R\$ 171.836,57	R\$ 8.261,37	- 229.849,23	R\$ 114.006,96
mês 4	abr/11	16,10%	1.014.912,03	R\$ 998.142,24	R\$ 207.613,59	R\$ 9.981,42	- 22.235,64	R\$ 137.743,63
mês 5	mai/11	9,01%	567.972,51	R\$ 551.643,31	R\$ 114.741,81	R\$ 5.516,43	- 92.506,17	R\$ 76.126,78
mês 6	jun/11	10,97%	691.527,01	R\$ 675.458,53	R\$ 140.495,37	R\$ 6.754,59	- 233.001,54	R\$ 93.213,28
mês 7	jul/11	9,96%	627.858,62	R\$ 620.060,74	R\$ 128.972,63	R\$ 6.200,61	- 361.974,17	R\$ 85.568,38
mês 8	ago/11	6,76%	426.136,98	R\$ 421.307,11	R\$ 87.631,88	R\$ 4.213,07	- 449.606,05	R\$ 58.140,38
mês 9	set/11	4,57%	288.083,72	R\$ 284.874,89	R\$ 59.253,98	R\$ 2.848,75	- 508.860,03	R\$ 39.312,74
mês 10	out/11	5,98%	376.967,32	R\$ 372.685,54	R\$ 77.518,59	R\$ 3.726,86	- 586.378,62	R\$ 51.430,60
mês 11	nov/11	10,29%	648.661,17	R\$ 639.634,64	R\$ 133.044,01	R\$ 6.396,35	- 719.422,63	R\$ 88.269,58
mês 12	dez/11	5,06%	318.972,35	R\$ 315.116,90	R\$ 65.544,31	R\$ 3.151,17	- 784.966,94	R\$ 43.486,13
Total			6.303.801,41	6.204.479,88	1.290.531,82			R\$ 856.218,22
* Taxa Selic + INCC-M			BDI (lucro líquido)	13,58%				
			ROI	-321,28%				
			Payback	4 meses				

Fonte: Elaboração própria (Excel)

As tabelas acima mostram que, considerando a viabilidade do empreendimento de forma isolada, a margem (BDI) do empreendimento Faixa 1, apesar de “baixa”, pouco se altera (13,58%) se considerarmos a expectativa da empresa construtora (13,8%). Isso se dá justamente pela agilidade da construção (mais de 50% em seis meses – Figura 16) em função do valor do dinheiro no tempo.

Quando consideramos a exposição máxima de caixa da empresa no terceiro mês (Tabela 6 – R\$ 1.238.830,63), podemos observar que o capital investido retorna 100% para o empreendedor como nos indica o ROI (104,17%). Esse investimento, no entanto, nesse cenário, retorna apenas no final do projeto como nos indica o payback⁸⁷ = 12 meses, técnica que mede o período do retorno do investimento total,

⁸⁷O período de payback, mencionado anteriormente, representa exatamente o tempo que leva para retornar esse capital investido. Aqui, estamos partindo da variante chamada payback descontada,

ou seja, em que momento no fluxo de caixa o investimento inicial será totalmente coberto pelas entradas de caixa. Esse cenário faz valer a declaração de algumas empresas de que investir no Faixa 1 “só serve para a gasolina”⁸⁸, pois apesar da margem (BDI) não se alterar muito no cenário econômico que o empreendimento ocorreu, visto que, o tempo de maturação dos empreendimentos Faixa – 1 é menor do que em empreendimentos do segmento econômico (e nesse caso, 12 meses), o empreendedor ao investir capital próprio até o terceiro mês de obra, só consegue apalpar seus resultados no final do projeto e aquém da expectativa inicial de lucro.

No entanto, quando consideramos a exposição de caixa do empreendedor no segundo mês (Tabela 7 – R\$ 433.803,63), apesar do lucro do negócio não se alterar (13,58%), o capital investido, que é menor, retorna em tempo menor (payback = 4 meses), ou seja, a empresa começa a produzir apenas com os recursos públicos a partir do 5º mês de obra nesse cenário. Por causa disso ainda, a rentabilidade (ROI) do capital próprio aumenta em três vezes mais (321,28%), como podemos observar, e isso sem considerar a produção em escala, isto porque o lucro do empreendimento é o mesmo (numerador) e o investimento inicial da empresa é menor (denominador). (ROI é igual ao lucro operacional sobre o investimento)

“Quando você olha um projeto é assim (investimentos curtos), mas quando você olha uma empresa, um paga o outro né, então pensa uma empresa constituída de Faixa 1, eu vou contratar um Faixa 1 esse mês, em agosto, outro em setembro, outubro, imagina que eu fosse uma máquina de contratar Faixa 1, eu só vou ter exposição no primeiro né, e olhe lá, no primeiro projeto, no primeiro mês, o segundo você já começa⁸⁹ a trabalhar. Então quando você olha a empresa, a soma de projetos de Faixa 1, essa empresa tem um ROI absurdo”

Anteriormente às obras de Taboão da Serra, a construtora Gecon havia contratado outras quatro obras num intervalo médio de 4 meses cada. Em sua maioria, empreendimentos que obtiveram um maior BDI se considerarmos o custo global das obras. Nessa perspectiva, nos Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR), provavelmente, não houve a necessidade de aporte de recursos próprios por

utilizando-se dos saldos do valor presente, com o objetivo de mostrar de forma mais justa os resultados do projeto.

⁸⁸ Expressão extraída da tese de José Baravelli (2014).

⁸⁹ Ou seja, o dinheiro começa a trabalhar.

parte da empresa construtora haja vista que a empresa⁹⁰ já estaria operando nessa modalidade há cerca de um ano.

Ou seja, a garantia de recebimento de financiamento público é, de fato, um elemento de alavancagem fenomenal para as empresas que, ao contrário do que o senso-comum deixa crer, saem ganhando quanto mais empreendimentos fizerem. Vale observar ainda, que o termo utilizado no mercado de finanças “alavancagem financeira” quando da utilização de capital de terceiros para alavancar o capital próprio, nada mais é do que o nível de endividamento utilizado para a maximização do retorno do capital investido, no caso do PMCMV – Faixa 1, o nível de endividamento da empresa construtora é igual a zero. Isso explica, em certo aspecto, o “boom” construtivo na Faixa 1. O que não é, a rigor, um fenômeno negativo. Se o objetivo do governo era alavancar uma produção maciça de moradias, a garantia de retorno dada pelos fundos implicados no programa garante isso, e o sucesso desse objetivo. Resta que o programa, essencialmente de financiamento, não acompanhou os efeitos no território e na construção dessa velocidade, em especial em dois aspectos: 1) a qualidade da construção, que recebeu no início pouca atenção e, quando verificada a necessidade de melhoras, deixou o programa à reboque, tentando melhorar a cada atualização com medidas paliativas e, 2) a questão fundiária, a cargo dos municípios, mas não regulada suficientemente pelo programa, o que gerou um descontrole dos preços e uma corrida para as periferias, exacerbando o modelo urbano de expansão periférica.

“O problema é que ao dar-lhe esse foco, o programa não se estrutura em função do interesse público, seu objetivo primeiro passando a ser o lucro do setor e das construtoras, ou seja a produção de grande quantidade e pelo menor custo. Mas para produzir muito e rapidamente dois obstáculos centrais devem ser superados a qualquer custo: a dificuldade de se encontrar terras para os novos conjuntos, e a qualidade construtiva e urbanística que é, por natureza, cara. Assim, é quase que inevitável que um programa de financiamento que vise quantidade e celeridade produza conjuntos em terras afastadas e projetos arquitetônicos de péssima qualidade.” (FERREIRA, 2015, p. 6)

É verdade que essa questão estava colocada no PLANHAB, porém foi ignorada. Entretanto, a aplicação de uma política que conseguisse afetar todas os

⁹⁰ Não se sabe exatamente os motivos no qual a empresa encerrou suas atividades a partir de 2013. A construtora não chegou a decretar falência. Segundo consta em reportagens e a partir de informações de ex-funcionários, a empresa acumula várias ações judiciais, incluindo falhas de administração em empreendimentos do MCMV e atrasos de salários.

níveis de governo e o pacto federativo, que incidisse nas prerrogativas municipais sobre o território, certamente demandaria anos, o que normalmente um governo, ainda mais no Brasil, em que o cronograma das políticas se pauta pelo curto prazo eleitoral de 4 anos, e não pelo de implementação com sucesso de uma política. O PMCMV respondia à necessidade de velocidade, e conseguiu, como se vê, criar um sistema de “segurança ao investimento” que catapultou a produção.

3.2.2 Condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS)

A Esecon Construtora e Incorporadora⁹¹ contratada pelo MTST para seu empreendimento na modalidade Entidades – FDS é formada por três irmãos, entre eles, engenheiros e arquitetos. A empresa, desde sua origem (há 30 anos) até o começo da década passada, atuava exclusivamente para o segmento de alto padrão na construção de empreendimentos residenciais e comerciais de luxo. Em busca de novos segmentos no campo da engenharia civil e insatisfeitos com a demanda de serviços exigidos por esse setor, a construtora, após a entrega de seu último edifício em 2002, resolveu, aproveitando-se de um convite de um cliente empresário, direcionar suas atividades ao setor industrial. Segundo o engenheiro-sócio, havia uma vontade de fazer “engenharia de verdade”⁹².

“Hoje em dia, o cara vem ver um apartamento, tem o marido, a mulher, o arquiteto e o decorador, vem com quatro ver apartamento, né, um atendimento danado pra isso. Tudo bem que as empresas hoje se estruturaram pra isso, fazem esse atendimento e cobram por isso, acaba sendo que tem mais um negócio dentro do negócio. Eu não tenho esse perfil, pra mim qualquer alteração que tinha era muito complicado, tinha 40 apartamentos no prédio, eram 40 obras, eu tinha que mudar o jeito de atender.”⁹³

Após alguns anos de experiência adquirida na indústria, surge a ES Engenharia em 2009, resultante da união dos empresários da Esecon com técnicos oriundos da indústria química e petroquímica que se especializaram em engenharia de equipamentos e alpinismo industrial. Dentre as suas atividades, se destacam: montagens de torres de perfuração, reformas de estruturas de correias

⁹¹ Além das atividades ligadas à construção civil, a Esecon tem forte atuação nos campos da citricultura e do agronegócio.

⁹² Se referindo à produção em escala.

⁹³ Entrevista concedida em 22/06/2017.

transportadoras, reformas de chaminés e montagens de ventiladores para resfriamento de fornos.

O interesse pelo PMCMV aconteceu em 2012 após convite formal realizado pelo secretário de habitação da Prefeitura de Embu das Artes. Em reunião com o secretário na presença do superintendente da Caixa Econômica Federal, os empresários contam que foram convencidos à medida que o formato do programa garantia a produção em escala e os órgãos públicos contribuiriam na agilidade da viabilização do empreendimento auxiliando na certificação do Geric⁹⁴ e no caso da prefeitura de Embu: acesso à terra, formulação e aprovação dos projetos.

Até então a adesão ao programa não era cogitado pelos donos da empresa construtora devido à desconfiança em trabalhar com o setor público: “mudou muito nossa opinião aquele dia”.

“Já era assediado pelo banco, tinha conta na Caixa, o gerente sempre falava: “Tem que entrar nesse ramo”... E eu não sabia, eu tinha receio de coisa pública, nunca tinha feito, tinha receio dessas coisas... Tinha medo de sacanagem mesmo, português claro...”

Chamaram a gente, senti interesse, e minha questão era essa, queria obra que fosse rápida, obra que fosse bem planejada e construída como uma indústria, sem interferência de cliente, de qualquer outra coisa, focado naquilo, vamos fazer, pá... E eles também queriam isso... Eu falei: “Pô, ótimo, vamos fazer.”

Quando eu entrei nisso aqui, eu vinha da parte do alto padrão, pra vender era trabalhoso pra caramba, atendimento trabalhoso, então fui pra indústria não tinha nada disso, o MCMV começou igual indústria, então você fala tem uma margem menor, mas eu posso fazer mais, sem ter que me estruturar”

A primeira obra da Esecon pelo PMCMV foi na cidade de Embu, o condomínio São Marcos. Apesar dos contratempos na entrega do empreendimento ocasionado por questões burocráticas entre a Caixa e a prefeitura, a experiência, segundo os empresários, foi positiva ao considerar a lucratividade/tempo e a parceria com o órgão municipal que providenciou os projetos e as aprovações com os órgãos responsáveis. O engenheiro chegou a comprar terrenos na cidade visando negócios futuros as quais renderam os Condomínios Parque das Chácaras I, II e III, contratados no ano seguinte.

“A gente conseguiu fazer essa obra dentro do prazo rigorosamente (18 meses), eu acho que ele não foi inaugurado em

⁹⁴ Processo de análise de risco da CEF, obrigatório às empresas construtoras que queiram se habilitar no Ministério das Cidades.

18 meses porque a entrega oficial também depende da demanda oferecida pela prefeitura aprovar todos os individuais, tem uma coisa assim que fica, mas eu lembro que essa obra tava com 15 meses com 95% pronto. 95% pronto é 100% da obra, esse 5% aí é ligação definitiva, burocracia quase. Fizemos em 15 meses, obra adorada, nós gostamos muito dessa obra aí, foi no valor anterior que estava esse⁹⁵ e deu lucro. Ela foi como tinha que ser mesmo. Projeto pronto da prefeitura⁹⁶, só fizemos os executivos. A prefeitura que fez o projeto de arquitetura, aprovado por eles, né. E a gente fazia o executivo, entrava com elétrica, estrutura, acabamento e terraplanagem.”

A construtora hoje, conta com quatro empreendimentos entregues em Embu das Artes pelo PMCMV Empresas e os Condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS). Todos estes, direcionados à população de baixa renda (0 a 3 sm).

Há outros projetos em andamento para aprovação na Caixa Econômica Federal em conjunto com o Movimento dos Trabalhadores Sem Teto e mais dois empreendimentos, nos municípios de Santo André e Guarulhos, que visam atingir o segmento econômico, especificamente a Faixa 2 do programa, nova aposta pela empresa após decisão tomada consequência dos diversos atrasos nos pagamentos realizados pela CEF nos últimos dois anos, e ainda, segundo o sócio, pelas dificuldades sentidas ao trabalhar com os órgãos responsáveis pela implantação da infraestrutura, principalmente na modalidade Empresas, alegando parcialidade na atuação da prefeitura da cidade que atuou: “Porque na prefeitura como é que o diretor de obras, secretário da habitação, vai chegar na Eletropaulo e arrumar briga com eles? Eles são parceiros.”

Percebe-se aqui que, embora a produção na Faixa 1 seja interessante financeiramente pela garantia de recebimento e a perspectiva de um alto ROI, as questões administrativas, burocráticas e políticas são muitas vezes capazes de anular tais vantagens, na tradição de insegurança dos contratos com órgãos públicos.

Para o engenheiro, mesmo no PMCMV - Entidades, a empresa apenas se interessa em dar continuidade ao processo pelo único fato de ser o MTST a entidade organizadora responsável. A forma de atuação da entidade acrescida da

⁹⁵ Em referência ao condomínio João Cândido (Entidades – FDS) contratado na segunda fase do programa.

⁹⁶ Importante ressaltar que a prefeitura de Embu das Artes teve papel protagonista na produção desse empreendimento, doando o terreno e realizando todos os projetos arquitetônicos, urbanísticos e ambientais.

responsabilidade em operar o programa, o que leva à necessidade de capacitação por parte de integrantes do movimento, contribui respectivamente, com a agilidade dos recebimentos e com a redução de obrigações (despesas) por parte da empresa contratada.

Importante observar que, o movimento dos trabalhadores (MTST), apesar da postura contrária em estabelecer vínculos institucionais, garante, ao mesmo tempo, esse tipo de “exclusividade” por parte de uma empresa privada, por ser um movimento que cumpre suas promessas de pagamento e agiliza os processos com os órgãos responsáveis ao pressioná-los em grandes mobilizações.

Além disso, sob o receio de furtos nos canteiros de obras, para ficar apenas em um exemplo banal, contrapartidas foram negociadas entre o movimento e a empresa construtora onde as famílias beneficiadas se comprometeram pelo monitoramento 24 horas das áreas coletivas dos condomínios, contrapartidas estas, que não compõem as planilhas orçamentárias da CEF (CAMARGO, 2016).

“Tem a situação do dinheiro do Ministério das Cidades que faltou mesmo e também, agora está escancarado né, mas tinham os órgãos que tinham que trabalhar junto com a gente. Por exemplo, um ano pra conseguir a ligação da Eletropaulo⁹⁷, posso estar exagerando, não sei se 6 meses ou um ano, e no João Cândido por ser entidade, se a Eletropaulo dava uma enrolada, eles iam lá e já faziam uma pressão. Eles também faziam a parte deles. Lá⁹⁸ era ao contrário, nós éramos cobrados por eles, eles tinham interesse em ter a obra, e também mesmo em crise, um dos João Cândido foi entregue inclusive com 18 meses e o outro com 22 meses, mesmo a gente sofrendo com os recebimentos, lá também tinham os paus, não era redondinho, mas eles agilizavam, nosso problema era só a construção.”

De fato, em entrevista, o ex-Secretário de Habitação do Município de São Paulo confirma a importante atuação da Prefeitura, por pressão das empresas, mas também das entidades, para interceder junto aos diversos órgãos concessionários de serviços (Eletropaulo, Sabesp, etc.), ou também para agilizar todo tipo de autorizações e licenciamentos, no âmbito do Município, mas, sobretudo, no âmbito estadual.

As práticas de mercado que ativam o desenho operacional do programa implicam diretamente na reconfiguração da atuação dos movimentos sociais

⁹⁷ Em referência às obras em Embu das Artes na modalidade Empresas - FAR.

⁹⁸ Nos condomínios João Cândido (Entidades – FDS).

urbanos uma vez que, ao assumirem o papel de viabilizar toda a cadeia de produção do empreendimento, novas atribuições são criadas e acumuladas ao longo do processo e no qual envolvem negociações constantes e complexas por parte dos movimentos sociais e a depender de cada contexto. Em sua tese, ao analisar os movimentos sociais no MCMV - Entidades, sobretudo pelas interações dos movimentos de moradia de articulação nacional diante do governo federal, Camargo (2016) propõe que alguns movimentos direcionaram suas mobilizações pautando suas agendas políticas no intuito apenas, de fazer operar o programa.

“A estrutura e organicidade das ações e formas de atuação que se estabelecem entre o movimento, o corpo dirigente da entidade e as suas bases, que podem ser mais ou menos aproximadas, mais ou menos mobilizadoras, os colocarão entre os direitos e a “clientela”. O que se percebe, em certos casos, é que se estabelece uma “rede de contratos” para além de uma rede de relações, que muito frequentemente será ativada pelas lideranças ou representantes das entidades organizadoras de empreendimentos para “destravar” esse ou aquele processo, para se buscar excepcionalizações de todo o tipo, para acelerar os agenciamentos entre a CEF, as prefeituras e o mercado imobiliário, quando da aquisição de terrenos. Nessa linha interpretativa, pode-se dizer que boa parte desses “alinhamentos” que se deram entidades e movimentos sociais, no âmbito do MCMV Entidades, aconteceram em virtude e para a operação do próprio programa.” (CAMARGO, 2016, p. 236)

De fato, há hoje empreendimentos comandados por entidades, em todo o Brasil, que superam as 2 mil unidades, correspondentes portanto aos maiores empreendimentos empresariais. Nesse sentido, há uma mudança clara na natureza da atuação de alguns movimentos de moradia, que se tornaram uma espécie de modalidade alternativa de empreendedorismo, em que não há, no fim, uma empresa com fins lucrativos (embora possa haver como subcontratadas), mas a realização dos objetivos práticos dos movimentos, de aquisição de moradia. Uma questão em aberto, a ser discutida, sobre o caráter dessa produção que parece, sob alguns aspectos, interessante, não devendo ser tratada de imediato de forma crítica, como ocorre freqüentemente.

A pesquisa (CAMARGO, 2016) revela que os empreendimentos constituídos na modalidade entidades têm se viabilizado passando por “excepcionalidades” que são “autorizadas uma a uma” pelo Ministério das Cidades, sustentada pela relação de base construída entre movimentos sociais e algumas gestões municipais. No caso

dos Condomínios João Cândido (Entidades – FDS) pela sustentação de uma “marca” para manter o protagonismo na cena pública do movimento. “As excepcionalizações, em geral, serão transformadas em contrapartidas financeiras e físicas (de trabalho em mutirão) bastante altas e custarão diretamente às famílias beneficiárias.” (CAMARGO, 2016, p. 253).

As dificuldades do governo federal em assumir os recursos federais em dado momento do programa somadas às dificuldades da CEF frente às reivindicações dos movimentos sociais, tornarão essas excepcionalidades, regra (CAMARGO, 2016).

Além do mais, o Movimento dos Trabalhadores Sem Teto possui um banco de terras que, teoricamente, melhoraria o capital de giro da construtora Esecon e possibilitaria a produção em escala considerando as quase 5.000 unidades somadas dos condomínios Chico Mendes, Copa do Povo⁹⁹ e no bairro Laguna¹⁰⁰, em Taboão da Serra: “fora os terrenos que ele tem, tudo bem localizado, os terrenos dele são tudo Faixa 2, terrenos de 20.000 m², 30.000 m², tudo grande.”¹⁰¹

Interessante observar que, esses terrenos que o MTST “tem” são fruto de ocupações, de terrenos vazios, e resultantes de intensas lutas e negociações. Há uma discussão a ser feita, pois tais terrenos sendo ocupados geralmente por não cumprirem sua função social (este sendo em grande parte o principal argumento – correto – de legitimação das ocupações), tal associação com as empresas do setor consegue, de certa forma, agilizar e legitimar o processo de re-uso de áreas antes subutilizadas. Por outro lado, como lembra Ferreira (em entrevista concedida), ex-Secretário Municipal de Habitação em São Paulo, muitas vezes os movimentos atuam ocupando grandes glebas situadas em áreas frágeis ambientalmente, notadamente nos mananciais, causando um conflito entre a “necessidade habitacional de baixa renda x preservação ambiental”, gerando grandes dificuldades de aprovação. Cabe observar que esse não é, porém, um problema colocado somente pelas ocupações de entidades. O empreendimento do Parque dos Búfalos, pela Faixa 1 – Empresas (FAR), que causou muita polêmica em São Paulo por situar-se nos Mananciais, ocorreu em terreno privado, propriedade do ex-presidente do SECOVI, órgão do setor imobiliário, que o revendeu à empresa construtora. Há, portanto, um claro processo especulativo fundiário, como já foi dito anteriormente, e

⁹⁹ Disponível em planilha no site da CEF.

¹⁰⁰ Informação do engenheiro.

¹⁰¹ Engenheiro da Esecon, em entrevista concedida.

construir uma responsabilidade somente para as entidades a respeito desse conflito ambiental seria, portanto, uma atitude parcial.

A possibilidade atribuída no programa MCMV pela Compra Antecipada, ao destravar alguns processos na aquisição de terrenos e no pagamento das assessorias técnicas contribuiu também pela disputa de terras por parte das entidades em um mercado aquecido pelo próprio programa que, como dito, afeta também as empresas do setor.

“A ideia de uma “vantagem competitiva” capaz de criar um estoque de terras voltado às entidades oculta, assim, uma das faces mais perversas do programa, que diz respeito à dimensão urbana, mas que vai envolver alterações e modulações importantes nas estratégias e formas de atuação dos movimentos de moradia e nas novas formas de atuação dos movimentos de moradia e nas novas formas associativas de organização popular presentes nesta produção.”(CAMARGO, 2016, p. 108)

Diante do número de unidades no *pipeline*¹⁰² da entidade, a empresa construtora resolveu investir em imobilizado¹⁰³ testando uma nova técnica na construção dos Condomínios João Cândido (Entidades – FDS) e na expectativa da viabilização dos Condomínios Chico Mendes logo em seguida, já em trâmite na CEF. As fôrmas metálicas necessárias na utilização da nova tecnologia custaram em torno de um milhão de reais em 2014.

¹⁰² Refere-se ao pipeline de vendas ou o “funil de vendas”, termo utilizado pelo mercado imobiliário em referência às possibilidades de negócios futuros. A aquisição de terreno, por exemplo, cumpre uma etapa significativa no funil de vendas.

¹⁰³ O ativo imobilizado de uma empresa é formado por bens materiais tangíveis, destinados à manutenção de suas atividades, como: edifícios, máquinas, terrenos, veículos, móveis, computadores, ferramentas, etc.

Figura 17: Escoramento de um dos pavimentos do Condomínio João Cândido A (Entidades – FDS)

Fonte: Arquivos MST-Taboão da Serra

Segundo o engenheiro-sócio, a CEF exigia ainda, a contratação de um engenheiro especializado e de uma empresa que prestasse assessoria já que a tecnologia não estava dentro das normas da ABNT. Apesar da não contratação do condomínio Chico Mendes, a utilização dessa tecnologia cumpriu a velocidade de obra esperada pela construtora e o recebimento certo realizado pela CEF garantiu a rentabilidade do empreendimento João Cândido – Entidades (FDS).

“Eu falei pro Guilherme: eu estou entrando e estou preparado pra perder até 10% (de lucro), só que eu não vou perder, eu vou fazer de tudo pra conseguir isso aí. As fôrmas da parede, nós gastamos 1 milhão e pouco, sem financiar, sem nada, jogamos tudo ali mesmo pra arriscar, ter 10% de margem ou perder 10, não sabia o que podia acontecer, inflação, porque é preço fechado né, mas deu certo. E também porque era confiável (recebimento certo). Hoje já mudou tudo.

A tecnologia utilizada, denominada como “fábrica de lajes”, tem o aumento da produtividade pela transferência do trabalho do canteiro de obras para a usina de pré-fabricação. Essa técnica permite a concretagem das lajes e paredes “in loco”, porém não dispensa o tempo de cura e os processos de montagem, escoramento e desfôrma (BARAVELLI, 2013).

No caso dos condomínios João Cândido (Entidades – FDS), as equipes de trabalhadores se revezavam em turnos de cinco horas cada, condicionados ao ritmo sincronizado do processo industrial. “O canteiro de obras era bastante simplificado, formado, assim, por um mestre de obras e ajudantes para a montagem e desmontagem das fôrmas, além da execução de outros serviços necessários.” (CAMARGO, 2016, p. 202)

“Inicialmente, a construtora trouxe da Bahia uma equipe especializada no sistema construtivo, composto por pares e bases monolíticas estruturais maciças de concreto comum, moldadas em fôrmas metálicas, que já resultavam em todas as instalações elétricas e vãos de caixilhos. As tubulações que compunham a rede hidrossanitária avançavam os pavimentos através de uma coluna hidráulica e interligavam-se aos equipamentos hidro-sanitários de forma aparente. O concreto facilmente adensável, nas lajes, se autonivelava, dispensando a execução de contrapiso para a instalação de pisos cerâmicos ou de reboco nos tetos.” (CAMARGO, 2016, p. 202)

Aos poucos, a equipe seria substituída por mão de obra própria diante de acontecimentos que envolveram a paralisação dos serviços em consequência, segundo trabalhos acadêmicos (CAMARGO, 2016; GUERREIRO, 2016), de reivindicações por parte dos trabalhadores por melhores condições de trabalho diante dos desgastes das fôrmas, no entanto, essa versão contradiz os argumentos do engenheiro-sócio ao declarar a depreciação do ativo imobilizado diante da paralisação nas contratações de unidades no segmento Faixa 1 em 2015.

Como mencionado, a Esecon deixou de atuar no mercado de construção de habitação após ingressar na área industrial. Ao contrário de empresas de grande porte do mercado imobiliário, a empresa não possui outros investimentos habitacionais que possibilitam a mudança de logística da mão de obra ou a continuidade da aplicação da tecnologia em outros empreendimentos enquanto aguarda os trâmites na CEF. Com o atraso na contratação das unidades do Chico Mendes, que se estende até os dias de hoje (dez/2017), a equipe foi desmobilizada e a empresa não pretende aplicar a tecnologia desenvolvida nos projetos futuros.

Segundo Baravelli (2014), mesmo grandes incorporadores que chegaram a investir nessa tecnologia, como é o caso da construtora Cury, acabaram por optar em desmobilizar seu capital ao mantê-lo ocioso, primeiro, porque a produção de

lajes dificultava atrair novos clientes e segundo, subempreiteiras se especializaram na tecnologia sendo mais barato contratá-las.¹⁰⁴

Conforme o engenheiro da Esecon, a alvenaria estrutural, habilidade tradicional dos operários da construção civil, garante a eficiência do processo produtivo impactando diretamente no valor do capital no tempo e na escolha das estratégias da empresa em detrimento da continuidade dos investimentos na nova tecnologia.

“Até ali a gente estava satisfeito porque imaginava isso, pegava esses R\$ 96 mil e já colocava BDI 20%, o sonho de consumo de tudo quanto é construtora, né.. mais uma viradinha, mais uma maturidade nossa, a gente ia encaixar esse negócio, a gente já estava desenvolvendo, impor outras tecnologias nossa. Hoje, as fôrmas estão paradas. Não vale a pena. Nós usamos aí porque o projeto era maior, 1000 e tantos apartamentos, era João Cândido e já tinha o Chico Mendes junto, então a fôrma era prá isso, não ia investir um milhão, isso há cinco anos atrás¹⁰⁵, pra utilizar as fôrmas 300 vezes, né, então estão paradas esse tempo todo. Mas como agora eu sei que é pouco¹⁰⁶, pequeno, vou demorar dois meses pra fazer equipe funcionar, não é do primeiro dia que já sai funcionando, tem que treinar pra ficar redondinho, quer dizer, o tempo que eu demoro pra treinar são 8 semanas né? Eu concreto 8 lajes na alvenaria estrutural, entendeu? Agora as fôrmas estão ociosas lá, esse é outro prejuízo aí que frustra a gente, você investe, se prepara, adquire conhecimento, agora que era muito mais fácil fazer, não é viável.”

Empresas de grande porte que possuem um significativo volume de terrenos no seu *landbank*, em vista dos atrasos do governo nos empreendimentos Faixa 1, recuaram seus investimentos neste segmento e retomaram seu foco em empreendimentos que visam o segmento econômico (as Faixas 2 e 3), numa combinação de margem (MCMV - Faixas 2 e 3) e giro do capital (MCMV – Faixa 1). Isso porque, os atrasos advindos da CEF comprometem tanto o lucro do empreendimento (quanto mais o recebimento se distancia da contratação, menor o valor a ser recebido em vista do valor do dinheiro no tempo) como interfere no aumento de aporte de capital próprio da empresa construtora (investimento), ou seja, altera drasticamente a rentabilidade mensurada pelo ROI (ROI igual lucro operacional dividido pelo investimento).

¹⁰⁴ No entanto, vale destacar que, a partir de 2015, duas maiores construtoras do setor, a Encamp e a Diagonal, ambas de Minas Gerais, produziram empreendimentos de forma generalizada utilizando-se dessa tecnologia.

¹⁰⁵ Repare que aqui, ele se refere ao valor do dinheiro no tempo.

¹⁰⁶ As unidades do Chico Mendes, divididas em cinco conjuntos de edifícios, caso sejam aprovadas, serão em etapas.

“Então o governo foi lá e fechou a torneira e aí todo mundo que contratava Faixa 1 parou de contratar, aliás, estavam com dificuldades até de pagar as obras que estavam em execução e daí foi uma quebradeira, as menores quebraram, as que tinham mais musculatura conseguiram sobreviver, e foram um pouco migrando, saindo do Faixa 1. Aconteceu com a própria Cury, tinha bastante coisa no pipe¹⁰⁷ de Faixa 1, executando e coisas pra fazer, quando sentiu que ia mudar, começou de novo fazendo Faixa 2 e Faixa 3, forçar um pouco mais a mão nisso.”¹⁰⁸

No desenvolvimento da viabilidade financeira dos Condomínios João Cândido (Entidades – FDS), a empresa reforça a estratégia das grandes incorporadoras ao contratar as unidades junto a fornecedores e parceiros em geral na intenção de minimizar os riscos do capital próprio aplicado e frente a impossibilidade de atualização do preço da unidade ao longo do tempo sujeita à inflação.

Para os novos negócios, incluindo os Condomínios Chico Mendes (Entidades – FDS), ao que tudo indica, os estudos devem ser viabilizados pela modalidade Empresas - FAR na pretensão de produzir unidades direcionadas às famílias situadas na Faixa 2 (CAMARGO, 2016).

“A gente está segurando o preço, até hoje estou segurando pra contratar dentro da correção que eu tive, eu passo pra ele¹⁰⁹, to levando nesse pé. O único cara que eu sei que não vou conseguir é o alumínio porque o alumínio é mercado internacional, é dólar, então extrapolou. Por outro lado, o cobre havia subido muito também, já está recuando né... então, tento me proteger desse jeito, não contrato sozinho. (...) Agora, um segundo passo, o Guilherme sabe disso, trabalho, aprovo, mas dependendo de como vem isso¹¹⁰. Estamos projetando Laguna também, está para aprovar, 500 e poucos apartamentos, mas quero ver como vai chegar isso, que preço vai ser.”¹¹¹

Os condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS) foram entregues entre o final do ano de 2014 e meados de 2015. Ao todo, são seis torres com elevadores com oito apartamentos por andar (de 2 e 3 dormitórios com varanda). Conforme a exigência do programa a partir da fase II, todas as áreas foram entregues com revestimento. Os apartamentos também são todos adaptados e acessíveis para deficiente físico recusando a cota mínima de 3% posta pelo desenho operacional.

¹⁰⁷ Pipeline de vendas.

¹⁰⁸ Robson R., ex-diretor financeiro da Construtora Cury.

¹⁰⁹ Guilherme Boulos, coordenador do MTST.

¹¹⁰ Em referência ao preço.

¹¹¹ Sócio-proprietário da Construtora Esecon (Entidades – FDS).

Apesar das unidades possuírem dimensões maiores e mais variadas se comparado aos conjuntos produzidos pelo MCMV - Empresas, diante da possibilidade de conceber um projeto mais democrático pelo MCMV - Entidades em detrimento da escolha pela Empreitada Global, para os arquitetos da Usina, do ponto de vista arquitetônico, o projeto da entidade MTST significa “mais do mesmo”. Uma unidade habitacional maior, porém com a mesma quantidade de cômodos, não afeta a produção em escala e mantém o mesmo trabalho técnico e produtivo da construtora: “apenas ficava uma unidade habitacional maior do que a padrão, exigência do movimento por identificar de maneira bastante pragmática para a base e a opinião pública sua força política.” (GUERREIRO, 2016, p. 66)

“Os edifícios tinham sérios problemas de insolação, além de apresentar desperdício na área de circulação comum. A movimentação de terra e contenções eram muito mais custosas, pois os edifícios estavam implantados em grandes patamares, para receber prédios de estrutura pouco flexível, acarretando em desequilíbrios de cortes e aterros e muros de arrimo muito altos.

Urbanisticamente, a questão era ainda mais grave. O projeto original previa, para o empreendimento Chico Mendes, um loteamento que inseria grande espaço público na forma de uma nova via que articulava os equipamentos públicos e de lazer, criando centralidade e comunicação dos diversos condomínios numa escala maior do que a comum (interna às quadras) que integrava o conjunto à cidade. No projeto da CDHU, não havia previsão de loteamento, mas do desdobro da área do Conjunto Chico Mendes em quatro condomínios fechados” (GUERREIRO, 2016, p. 66)

Na figura abaixo, percebe-se o alinhamento dos edifícios devido a estrutura rígida da tecnologia implantada. Em seguida, na figura 19, os grandes patamares em formato H onde os edifícios foram concretizados e ao fundo, nessa mesma imagem, podem ser vistos os edifícios do PMCMV Empresas – FAR (os Condomínios Ipê e Jequitibá). Nas figuras 20 e 21, os condomínios fechados prontos para entrega aos futuros moradores e os apartamentos com varanda e revestimento em todas as áreas.

Figura 18: Implantação Condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS)

Fonte: Camargo (2016)

Figura 19: Condomínio João Cândido A (início das obras: “grandes patamares”). Ao fundo, os Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR)

Fonte: Movimento dos Sem Terra – Taboão da Serra

Figura 20: Condomínio João Cândido A (Entidades – FDS)

Fonte: Movimento dos Sem Terra – Taboão da Serra

Figura 21: Condomínio João Cândido A pronto para entrega

Fonte: Movimento dos Sem Terra – Taboão da Serra

Os cronogramas físico-financeiros contemplando as duas obras (Condomínios João Cândido A e B – Entidades - FDS) podem ser observados a seguir. No gráfico

abaixo, é possível ver em destaque os atrasos da Caixa Econômica Federal em duas situações. Em dezembro de 2013 quando a construtora recebe o valor acumulado das obras do edifício B, e nos últimos cinco meses, da paralisação dos recebimentos.

Figura 22: Gráfico cronograma financeiro João Cândido A e B

Fonte: Elaboração própria.

A expectativa de BDI da empresa Esecon no empreendimento autogestionário do MTST era de 19% ou um lucro líquido de R\$ 3.634.759,10 (13%). No desenvolvimento do fluxo de caixa dos condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS), representado na tabela a seguir, em vista dos atrasos da CEF apontados pelo gráfico, consideramos uma exposição de caixa de três meses (R\$ 2.176.046,81) para a simulação de aporte de capital próprio da empresa, assim sendo, o cenário mais conservador apontado pelos entrevistados. Vale ressaltar que, assim como as grandes incorporadoras, como mencionado acima, a Esecon também busca se aliar à fornecedores da cadeia produtiva e não “contrata sozinho”. Também é importante considerar que a empresa, nesse mesmo ano, havia contratado outros três conjuntos habitacionais anteriormente aos condomínios João Cândido (Entidades – FDS), todos em Embu das Artes: Jardim Castilho

(agosto/2013), Pombas (agosto/2013) e Parque das Chácaras (março/2013), sendo possível a não necessidade de capital próprio.

Tabela 8: Fluxo de caixa dos condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS)

	mês	Cronograma	Custo Obra	Custo Real*/Receita AVP	Receita VPL	BDI	Caixa	Lucro Líquido
0	abr/13	0,00%	-	-	-	-	1.436.952,58	-
1	mai/13	0,00%	-	-	R\$ 0,00	R\$ 0,00	1.240.387,05	R\$ 0,00
2	jun/13	5,14%	1.436.952,58	1.491.488,67	R\$ 1.400.612,29	R\$ 273.020,99	2.176.046,81	R\$ 174.978,13
3	jul/13	0,27%	76.455,46	79.357,15	R\$ 75.390,57	R\$ 14.526,54	2.161.520,27	R\$ 9.249,20
4	ago/13	3,35%	936.413,66	971.953,00	R\$ 927.058,71	R\$ 177.918,60	1.983.601,67	R\$ 113.024,49
5	set/13	1,45%	404.453,92	419.804,00	R\$ 399.891,95	R\$ 76.846,25	1.906.755,43	R\$ 48.853,81
6	out/13	0,00%	-	-	R\$ 0,00	R\$ 0,00	1.906.755,43	R\$ 0,00
7	nov/13	0,21%	59.279,36	61.529,17	R\$ 58.679,37	R\$ 11.263,08	1.895.492,35	R\$ 7.155,52
8	dez/13	23,44%	6.553.080,35	6.801.786,80	R\$ 6.486.092,00	R\$ 1.245.085,27	650.407,08	R\$ 791.058,83
9	jan/14	0,00%	-	-	R\$ 0,00	R\$ 0,00	650.407,08	R\$ 0,00
10	fev/14	8,59%	2.401.959,13	2.493.119,73	R\$ 2.373.240,54	R\$ 456.372,23	194.034,85	R\$ 290.245,40
11	mar/14	5,86%	1.639.266,03	1.701.480,44	R\$ 1.621.574,65	R\$ 311.460,55	117.425,70	R\$ 197.950,32
12	abr/14	6,80%	1.900.247,93	1.972.367,28	R\$ 1.871.055,72	R\$ 361.047,11	478.472,80	R\$ 230.073,21
13	mai/14	6,70%	1.874.198,36	1.945.329,06	R\$ 1.850.120,88	R\$ 356.097,69	834.570,49	R\$ 226.589,23
14	jun/14	7,86%	2.198.917,28	2.282.371,91	R\$ 2.175.392,58	R\$ 417.794,28	1.252.364,77	R\$ 265.516,80
15	jul/14	5,67%	1.586.282,00	1.646.485,53	R\$ 1.561.911,50	R\$ 301.393,58	1.553.758,35	R\$ 192.059,78
16	ago/14	2,42%	677.288,94	702.993,82	R\$ 662.318,56	R\$ 128.684,90	1.682.443,25	R\$ 82.322,60
17	set/14	5,18%	1.449.035,96	1.504.030,64	R\$ 1.419.073,64	R\$ 275.316,83	1.957.760,09	R\$ 175.981,68
18	out/14	2,95%	824.201,09	855.481,67	R\$ 810.491,62	R\$ 156.598,21	2.114.358,29	R\$ 99.863,79
19	nov/14	2,46%	686.886,16	712.955,27	R\$ 679.613,61	R\$ 130.508,37	2.244.866,66	R\$ 82.935,42
20	dez/14	4,85%	1.355.938,01	1.407.399,38	R\$ 1.341.127,93	R\$ 257.628,22	2.502.494,88	R\$ 163.749,27
21	jan/15	2,96%	827.795,95	859.212,96	R\$ 818.300,39	R\$ 157.281,23	2.659.776,11	R\$ 100.000,20
22	fev/15	0,57%	160.410,54	166.498,53	R\$ 158.523,47	R\$ 30.478,00	2.690.254,12	R\$ 19.381,36
23	mar/15	1,54%	431.874,53	448.265,29	R\$ 426.460,61	R\$ 82.056,16	2.772.310,28	R\$ 52.203,92
24	abr/15	1,07%	300.255,63	311.651,11	R\$ 295.258,67	R\$ 57.048,57	2.829.358,85	R\$ 36.380,46
25	mai/15	0,46%	128.876,84	133.768,05	R\$ 126.894,24	R\$ 24.486,60	2.853.845,45	R\$ 15.604,00
26	jun/15	0,00%	-	-	R\$ 0,00	R\$ 0,00	2.853.845,45	R\$ 0,00
27	jul/15	0,00%	-	-	R\$ 0,00	R\$ 0,00	2.853.845,45	R\$ 0,00
28	ago/15	0,00%	-	-	R\$ 0,00	R\$ 0,00	2.853.845,45	R\$ 0,00
29	set/15	0,00%	-	-	R\$ 0,00	R\$ 0,00	2.853.845,45	R\$ 0,00
30	out/15	0,18%	49.615,77	51.498,82	R\$ 48.739,49	R\$ 9.427,00	2.863.272,44	R\$ 6.015,23
Total			27.959.685,48	29.020.828,37	27.587.823,01	R\$ 5.312.340,24		R\$ 3.381.192,63
			BDI (lucro líquido)		11,65%			
			ROI		244,13%			
			Payback		10 meses			
* Taxa Selic + INCC-M								
* Disponibilizado pela empresa construtora								

Fonte: Elaboração própria.

Pelo que foi identificado nas planilhas de depósito da CEF, nos primeiros meses, a empresa construtora teve parte de seus rendimentos a partir de trabalho técnico social e de custos indiretos, o que pode ter sido uma estratégia da empresa ao adiantar o recebimento das unidades diante do custo que a grande movimentação de terra exigiria: “Cheguei a ter obra que no primeiro mês deu 13% de medição¹¹², isso no primeiro mês que as vezes você não consegue nem finalizar a terraplanagem que não conta na medição e nós conseguimos 13%.”¹¹³

Na viabilidade fornecida pela empresa construtora foi identificado um aumento do custo de obra o qual foi considerado no cálculo (Custo Real / Receita AVP). Os custos com mão de obra (56%), aço e concreto equivalem a 86% do total da obra. Em entrevista com o engenheiro sócio da Esecon, o mesmo esclarece as estratégias

¹¹² Dada a importância do valor do dinheiro no tempo, principalmente nesse segmento, em que o valor a receber é estático no tempo (preço fechado).

¹¹³ Em entrevista com o sócio proprietário da Esecon, em 22/06/2017.

da empresa para minimizar os custos com a estrutura de concreto, sobretudo, pela proximidade da usina de lajes em relação à obra e pelo trabalho sincronizado da equipe de trabalhadores.

“Por exemplo, no João Cândido era parede de concreto, a gente construía quase uma usina, quase que fechava ela pra fazer concretagem, todo dia 2 apartamentos, todo dia, mais fundação do outro prédio, radie sobre estacas que é 30 cm de espessura toda laje então era volume grande, tudo volume grande, tinha um negócio menor também, a usina era do lado, dava uma volta no quarteirão e chegava por isso tem um peso menor, então a gente conseguia fazer um negócio melhor do que era praticado no mercado, tudo isso eu avaliei no começo. Na fôrma, tínhamos o montador, o eletricista e o encanador, não tinha ajudante, todos eles são montadores porque a fôrma é assim, até na hora do almoço, dois ou três caras chegam lá 4, 5 horas da manhã e começa a desfôrmar, soltar parafuso porque concretou ontem a tarde, tá? O laboratório do concreto de ensaio ficava na obra, concretou ontem, vinha o corpo de prova de manhã, pelo menos pra ver se naquelas 24 horas já deu o que era esperado tá? Então o cara já tava com essas fôrmas todas soltas né, vinha e passava a parede, quando o pessoal chegava, os outros, umas 11 horas, eles estavam prontos pra ir embora para o outro pessoal montar, aí eles iam embora, embora pra casa mesmo, a tarefa era essa... 5 horas da tarde concretava. A equipe de alvenaria da parede de concreto eram 60 pessoas pra fazer, uma equipe: montador, concretagem, eletricista, encanador, porque sai tudo junto né, nós contratamos todos, esses caras trabalhavam por tarefas né, uma parede de 10 centímetros de concreto, tem essas bases de máquina que a gente fazia, consumia 3 milhões de cubo de concreto, espessura de 3, 4 metros de altura de concreto, um volume absurdo pra trincar, pra fissurar desse tamanho, então coisa de concreto a gente gosta muito. Essas bases assim, puta! Eu fazia para o Brasil inteiro, chegou um tempo que essas máquinas que eram pesadas né, da Alemanha, da Itália, já conheciam a gente aqui, compravam lá e já vinham procurar a gente na época boa de indústria, depois da crise 2008, 2009, foi bastante disso aí, você que é engenheira sabe, é o que o engenheiro gosta. Engenharia pura”

Em sua tese, Baravelli (2014), ao analisar o trabalho e a tecnologia no MCMV revela a natureza organizacional dos canteiros de obra do programa, conduzida pelo paradigma da industrialização e caracterizada pelo crescente domínio do capital sob o treinamento da força de trabalho. A formação da prática do trabalhador está submetida à dominação da gerência de produção que renega o saber operário, qualitativo, da manufatura, e coloca toda produtividade sob uma única racionalidade.

E reforça: “o trabalho será uma força produtiva associada a sistemas de gestão¹¹⁴, não a máquinas” (BARAVELLI, 2014, p. 213)

Nesse sentido, apesar dos contratempos (atrasos), a empresa, no cenário que desenhamos, conseguiu pagar a obra em menos de um ano (payback = 10 meses) alcançando, aproximadamente, 2,5 vezes (ROI = 244,13%) o capital investido até o final da obra (22 meses). Isso quer dizer que, com o apoio decisivo do dinheiro público, no pior cenário hipotético, a empresa investiu 5% da construção e operou, num intervalo de dois anos, com um capital equivalente a mais do que o dobro (2,5) do seu capital próprio.

Essa absorção direta dos fundos públicos pelo capital privado é potencializada desse modo, de acordo com o porte da empresa construtora.

“A margem vai sendo comprimida com esse efeito que você disse, sua receita não é R\$ 96.000, é menos, e seu custo não é “R\$ 50000”, que de fato ele vai crescer, 51, 52, a medida que o tempo passa, só que você tem um giro muito rápido, o retorno desse capital muito rápido, você bota o dinheiro lá e no mês seguinte você já tem esse dinheiro de volta, e você tem todo o VGV desse negócio, se é que dá pra chamar isso de VGV em um prazo que só depende de você.”¹¹⁵

O PMCMV ao conferir quase cem por cento dos seus recursos à aquisição da casa própria pela população de baixa renda cumpre o papel de conferir solidez aos mercados financeiros (bancos, fundos de hedge, fundos de pensão, etc) que associados às grandes incorporadoras reproduzem um novo padrão de acumulação, em busca da rentabilidade de curto prazo e da alta liquidez (SANFELICI, 2013).

Por fim, se por um lado pode ser virtuosa a capacidade de alavancar um volume de produção maior, graças aos subsídios públicos como demonstrado, do ponto de vista do enfrentamento do enorme déficit quantitativo no Brasil, por outro lado, o fato do modelo levar forçosamente à aquisição da casa própria, sem nenhuma possibilidade de política de locação – que seguraria os investimentos públicos no parque habitacional em mãos governamentais – acaba fazendo com que o programa MCMV seja, de certa forma, “apenas” uma alavanca para o mercado privado da construção.

¹¹⁴ Em referência os “Sistemas de Gestão de Qualidade” implantado através do SIAC-PBQP-H que exerce controle sobre a qualidade das edificações financiadas por recursos públicos.

¹¹⁵ Robson R., ex-funcionário da construtora Cury.

3.2.3 Condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral (Entidades – FDS)

Como foi dito anteriormente, o fato de que, o empreendimento João Cândido (Entidades – FDS), como visto, ter adotado uma estratégia mista de participação do setor privado na modalidade Entidades, interessou-nos fazer a análise de empreendimentos mais tradicionais no campo da autogestão. Assim, para complementar a análise na modalidade Entidades, este capítulo analisa os Condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral (Entidades – FDS), situados em Cidade Tiradentes, na Zona Leste de São Paulo, desenvolvidos pela assistência técnica Ambiente Arquitetura com a participação concreta dos futuros moradores vinculados à Entidade Organizadora MST – Leste 1¹¹⁶ que optou pela administração direta das unidades habitacionais.

Os conjuntos do MST – Leste 1 se assemelham aos empreendimentos do MTST pela presença de elevadores e pela quantidade de unidades nos condomínios fechados. Os terrenos da entidade MST – Leste 1 foram adquiridos no mesmo ano, em 2009, porém o movimento aguarda os recebimentos atrasados da CEF para a finalização da obra. A conclusão está prevista para o início de 2018¹¹⁷.

Antes de continuar analisando-os, vale uma observação sobre a questão dos elevadores. Estes, são autorizados no PMCMV apenas no âmbito do Entidades, sendo proibidos na modalidade Empresas. Isso porque, na visão do Ministério das Cidades, a manutenção dos elevadores causa um problema a médio prazo, que na modalidade Entidades, pela participação responsável da entidade desde o início, é mais facilmente contornável. No caso de condomínios comercializados de forma mais tradicional, essa manutenção, de fato, gera problemas.

Entretanto, a questão dos elevadores pode incidir na discussão, já que de fato eles permitem praticamente duplicar o número de unidades de um empreendimento a depender do terreno. No caso das empresas, a densidade muito maior afetaria, para cima, os ganhos. Da mesma forma, no caso do empreendimento João Cândido (Entidades – FDS), acima estudado, o fato de ter elevadores por ser na modalidade

¹¹⁶ Movimento criado em 1987 com o objetivo de garantir o direito à terra aos trabalhadores da Zona Leste de São Paulo. É filiada à União dos Movimentos de Moradia (UMM) e à Central dos Movimentos Populares (CMP).

¹¹⁷ <http://ambientearquitectura.com/trabalhos/condominios-florestan-fernandes-e-jose-maria-amaral/>, acesso em dezembro de 2017.

Entidades, afeta positivamente o lucro do empreendimento com um faturamento maior ("VGV"¹¹⁸). Trata-se de fato, provavelmente, da “excepcionalidade” mais interessante para os empreendedores.

O município de São Paulo foi o único a conseguir junto ao Ministério das Cidades a autorização para a instalação de elevadores na modalidade Empresas. Na visão do então Prefeito, Fernando Haddad, como explica Ferreira, então secretário de Habitação, “não havia sentido, dado o preço da terra em São Paulo, não poder verticalizar e adensar mais, em uma cidade tão adensada”. A negociação com o Ministério deu-se com o compromisso, pelo Município, de dar um aporte de R\$ 2.000 por unidade para constituição de um fundo exclusivo para manutenção dos elevadores, por dez anos. Porém, segundo Ferreira, a previsão era que esse custo fosse repassado às empresas a médio prazo: “inicialmente propusemos o aporte municipal para destravar essa questão, mas é óbvio que, as empresas ganham muito com isso, ao duplicar as unidades por empreendimento, podendo evidentemente absorver esse custo do fundo de manutenção dos elevadores. Mas isso seria um próximo passo”¹¹⁹.

No caso dos conjuntos habitacionais João Cândido (Entidades – FDS), se não houvesse os elevadores, teríamos uma diminuição do número de unidades que, certamente, diminuiria o lucro do empreendimento. O custo referente ao elevador equivale a 1,29% do total do empreendimento do MTST, valor equivalente a R\$ 970,00 (em 2014) por unidade aproximadamente, um valor muito baixo se considerarmos ainda que, o custo do elevador acontece quando a obra já está avançada, momento em que as empresas construtoras já tiveram o retorno do seu capital investido. Somado a isto, um maior número de unidades contratadas pela construtora, além de assegurar vendas para os fornecedores da cadeia produtiva, aumenta o lucro do empreendimento (numerador) e mantém o baixo investimento (denominador), o ideal considerando a valorização do ROI (ROI é igual ao lucro operacional dividido pelo investimento).

Voltando aos empreendimentos Florestan Fernandes e José Maria Amaral (Entidades – FDS), Cidade Tiradentes está localizada no extremo da zona leste do município de São Paulo, a aproximadamente 35 km do centro. O bairro periférico e consolidado é caracterizado por conjuntos habitacionais populares construídos por

¹¹⁸ Valor Geral de Vendas.

¹¹⁹ Em entrevista concedida em 2017.

iniciativas governamentais e desenvolvidos, desde os anos 70, com desenhos urbanísticos e arquitetônicos de pouca qualidade. Os condomínios do MCMV estão instalados próximos ao Terminal de Ônibus Cidade Tiradentes que cumpre o papel de concentração de pessoas devido ao constante fluxo de deslocamentos do bairro e visto a quantidade expressiva de moradores na região. Ainda assim, os conjuntos se localizam “para além deste território, em uma área que oficialmente, era rural, e não apresentava uma rua oficial de acesso.” (CAMARGO, 2016, p. 273)

“A expectativa lançada pelos futuros moradores ainda não envolve o território, apesar dos esforços do trabalho técnico social. Centram-se, sobretudo, na moradia, na conquista da casa própria, a partir da qual “todo o resto há de se arranjar, aos poucos”.” (CAMARGO, 2016, p. 273)

Neste empreendimento foram contratadas quatro pequenas empreiteiras locais compostas por um mestre de obras, pedreiros e ajudantes. Houve uma preocupação da entidade em favorecer a contratação de pequenas construtoras da região, estabelecendo o compromisso de contratação de mão-de-obra local, inclusive do movimento. Por outro lado, mesmo não sendo pela modalidade da Empreitada Global, é importante ressaltar que, também no caso de empreendimentos de autogestão mais tradicionais, lança-se mão do uso de empreiteiras contratadas para as obras pesadas, dada a complexidade de obras de edifícios com cerca de 20 pavimentos. As obras por mutirão ocorrem quase que mais para garantir a coesão e mobilização dos movimentos, servindo como “redução” dos custos em alguns casos, mas de maneira secundária.

As famílias foram divididas em grupos de trabalho formados por dezoito comissões temáticas (compras, limpeza, meio ambiente, etc.), representadas por um coordenador. Semanalmente, os coordenadores se reúnem e discutem questões pertinentes à obra e ao trabalho organizativo, demandas estas, trazidas pelos próprios moradores. Além das assembleias que acontecem todo final de mês, as famílias se revezam aos fins de semana com o trabalho de mutirão e são divididas em grupos (CAMARGO, 2016).

“O mutirão se resume à limpeza, carregamento de blocos, organização de canteiro e execução de pequenos serviços. As tarefas são determinadas e supervisionadas pela assistência técnica. Quando não em mutirão, o grupo de trabalho estará em atividades programadas para Plano de Trabalho Técnico Social, conduzidas por

técnicos sociais contratados formalmente, ou seja, registrados em carteira de trabalho pelo MST – Leste 1.” (CAMARGO, 2016, p. 217)

Compostos por 396 unidades adaptadas, os condomínios do MST – Leste 1 contém oito torres de pavimentos variados (de 8 a 15 tipos) com dois apartamentos de dois dormitórios (58m²) por pavimento, construídos em alvenaria estrutural. Dois edifícios de três pavimentos complementam a implantação e estão voltados para a rua de modo a se tornar um local de encontro das reivindicações com o propósito de discutir melhorias (saúde, educação, infraestrutura, etc.) com a participação dos moradores de toda a região.

Figura 23: Implantação Condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral

Fonte: <http://ambientearquitectura.com/trabalhos/condominios-florestan-fernandes-e-jose-maria-amaral/>, acesso em 10/11/2017.

Figura 24: Reunião com os futuros beneficiários. Condomínio Florestan Fernandes (ao fundo)

Fonte: <https://www.youtube.com/watch?v=hl89RcbIXS8>, acesso em 01/02/2018.

Figura 25: Condomínios em construção (MST – Leste 1)

Fonte: <http://ambientearquitectura.com/trabalhos/condominios-florestan-fernandes-e-jose-maria-amaral/>, acesso em 10/11/2017.

O projeto arquitetônico procurou apropriar-se dos patamares e taludes existentes no terreno onde foram implantados os oito edifícios dos condomínios (Figura 23). Os blocos são compostos por duas partes com dois apartamentos por andar, interligados por uma passarela de alvenaria estrutural e objetos vazados (Figura 25).

Somado aos atrasos “recentes” da CEF, os terrenos onde estão situados os condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral foram articulados pelo próprio movimento social que protagonizou a primeira Compra Antecipada e consequentemente, enfrentou de forma inédita as dificuldades e burocracias do programa nas quais geraram inúmeras “idas e vindas” provenientes de dúvidas entre a CEF e o Ministério das Cidades. Além disso, a única rua que dá acesso aos empreendimentos não era uma via pública oficial impossibilitando a aprovação dos projetos arquitetônicos e urbanísticos, sendo todo esse processo concretizado depois de longos quatro anos (CAMARGO, 2016).

“Em primeiro lugar, a área era rural e o movimento, através de sua assessoria jurídica, precisou negociar com o INCRA (Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária) o lançamento de IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) no terreno. Cientes de que esse processo não seria rápido, o MST – Leste 1, já no bojo do MCMV Entidades, recém criado, e com a assessoria técnica da Ambiente Arquitetura, solicitou excepcionalização ao Ministério das Cidades, através da CEF, para contratar antecipadamente, a compra do terreno e o pagamento da assessoria técnica, justificando e demonstrando que já tramitava no INCRA o pedido de “tornar a área rural uma área urbanizada” (CAMARGO, 2016, p. 215)

Segundo o arquiteto responsável¹²⁰ pela assistência técnica, diante de tantos entraves ao longo desse tempo, ao surgir a possibilidade de contratar o empreendimento na segunda fase, com mais recursos, o movimento optou por aguardar, assim, o contrato junto a CEF data do período de março de 2013. Acontece que, os recursos viabilizados pelo programa começaram a ser liberados apenas em abril de 2014, ou seja, o valor acordado em torno de R\$ 39 milhões, se considerarmos apenas a inflação do ano¹²¹ à taxa¹²² de custo de capital do movimento, o valor recai para R\$ 36 milhões, valor equivalente (R\$ 3 milhões) a toda infraestrutura interna e de equipamento comum de um dos conjuntos habitacionais.

O orçamento realizado pela assistência técnica foi baseado na planilha do Sinapi. De acordo com o arquiteto, o custo sugerido pelo sistema equivale a um

¹²⁰ Em entrevista concedida em 03/01/2018.

¹²¹ Média de 8% (período mar/2013 a abr/2014).

¹²² Utilizou-se aqui, do Índice Nacional da Construção Civil (INCC-M), no entanto essa taxa poderia ser indicada por qualquer índice comercial relevante ao movimento: o lugar onde compram o cimento, ou o aço, ou aquele que melhor referencia seu custo.

custo maior se considerarmos a realidade desse empreendimento. A estratégia utilizada pelo movimento em relação à desvalorização do valor do dinheiro ao longo desse tempo foi diminuir o custo dos materiais orçados e utilizar-se do trabalho mutirante como economia. Nas palavras do responsável: “você tem janela, por exemplo, de vários preços, não é mesmo? Então a gente coloca a janela mais cara e vai diminuindo conforme a necessidade.”

O BDI da obra foi acordado em 16% entre CEF e movimento social. Apesar da isenção de lucro no empreendimento autogestionário do MST – Leste 1, de acordo com o arquiteto, o BDI comporta custos indiretos, além do lucro, e a indicação do BDI se faz necessária diante da burocracia do programa sendo o valor proposto pelo próprio banco. De acordo com ele, o cálculo do BDI não pôde ser identificado nem mesmo pelos formuladores do projeto da assessoria Ambiente e Arquitetura que alegam que, “a CEF não sabe o que significa BDI”.

O arquiteto formado na FAUUSP e que hoje faz avaliações de imóveis para o Governo Federal, Ricardo Trevisan (2017), indica que o BDI tem problemas conceituais, não só terminológicos¹²³, mas também no cálculo prático em função da complexidade da construção de um empreendimento imobiliário representado apenas por um único parâmetro no orçamento global.

De qualquer modo, segundo informações fornecidas pela assessoria, o recurso atrelado ao BDI, que consta na planilha do banco e que não foi direcionado no orçamento da obra, foi destinado na utilização dos custos relacionados aos empreendimentos na medida em que a obra se desenrolava e os recursos advindos da CEF se esgotavam.

O empreendimento autogestionário construído pelo regime de administração direta pelo programa MCMV tem a liberação dos recursos antecipada à execução da obra consequência da falta de recursos dos movimentos sociais. Um ponto positivo em relação a isso é que o dinheiro pode ser capitalizado em curto prazo contrapondo a desvalorização do valor do dinheiro no tempo. O BDI, nesse caso, poderia ser utilizado como reserva, por exemplo, considerando outros eventuais

¹²³ “As duas últimas letras da sigla significam Despesas Indiretas, porém o BDI inclui também os Custos Indiretos. Outro problema terminológico é quando afirma que inclui “impostos”, quando inclui também outros tipos de tributos. E há alguns tipos de tributos (impostos inclusive) que não estão incluídos no BDI. O Imposto de Renda Jurídico (IRPJ) e a Contribuição Social Sobre o Lucro (CSLL) são exemplos. A letra B significa benefícios ou bonificação, no sentido de margem de lucro (e não no do Lucro em si, como está em sua definição).” (TREVISAN, 2017, n.p)

atrasos e o não comprometimento com o lucro (sugestão esta que parte da informação de que o valor da obra se completa no orçamento original).

Pelo que verificamos o movimento da zona leste monitora seu orçamento com base na planilha Sinapi, diferente das empresas construtoras citadas anteriormente. Não há, ainda, a utilização de técnicas para o acompanhamento das oscilações do valor do dinheiro no tempo, e nesse caso, estamos falando do cálculo do VPL¹²⁴. Importante frisar que, o cálculo do VPL se faz necessário mesmo quando o objetivo do projeto seja obter um lucro igual a zero. Essa técnica auxilia a análise de projetos de longo prazo em relação aos efeitos esperados da inflação, por exemplo, o que seria o mínimo a se considerar das oscilações do valor do dinheiro no tempo.

“A análise econômica sempre faz parte do projeto em seu processo de desenvolvimento. Há quem acredite que seja uma etapa posterior à formatação do produto imobiliário, um teste de validação do que foi imaginado, o que não é uma visão saudável porque a interação com a análise altera as características do projeto.” (TREVISAN, 2017, n.p.)

Não poderíamos mensurar o ROI nesse empreendimento porque não há margem de lucro no projeto e tentativas de valorização do capital próprio pelos gestores. (ROI é igual ao lucro operacional sobre o investimento) Obviamente que, pela contratação da empreiteira para a obra pesada, nada impede que a mesma não tenha se utilizado das mesmas estratégias das empresas privadas analisadas acima para alavancar seu capital próprio.

No entanto, o monitoramento do VPL pode orientar de antemão futuras estratégias. Nessa situação, já sabendo que se partiria de um valor inicial menor (R\$ 3 milhões a menos), a obra poderia ser reajustada logo de início, inclusive, mês a mês e partindo de um orçamento o mais próximo da realidade e o *mínimo* aceitável, e não o contrário. Como apresentamos no capítulo anterior, o poder de compra do dinheiro altera ao longo do tempo devido à inflação, e assim, a janela mais cara em 2013, será mais cara ainda em 2016, certo? Planejar a longo prazo requer que se reconheça o valor do dinheiro no tempo.

¹²⁴ Quando questionado sobre o cálculo do VPL, o arquiteto limitou-se a dizer que a assessoria não se utiliza do diagnóstico de índices de mercado. Porém, reforço aqui, essa técnica não necessariamente mede a rentabilidade do negócio, a questão central dos fluxos de caixa a longo prazo é como transportar valores que incidem em tempos diferentes, um conceito básico da matemática financeira. “O dinheiro não tem o mesmo valor ao longo do tempo.” (TREVISAN, 2017, n.p)

Deste modo, a forma como se organiza a gestão financeira do empreendimento do MST – Leste 1, apesar de todo o envolvimento das famílias beneficiárias, compromete o projeto original idealizado sendo necessário o (re)enquadramento de suas características a todo instante.

Além do atraso no primeiro ano de recebimento, o empreendimento ficou inviabilizado durante o ano de 2017 todo por falta de recursos. O movimento ficou na expectativa da liberação de recursos estaduais, não cogitados inicialmente, e que totalizaram mais dez milhões de reais.

O desenho operacional do programa que se configura em grandes projetos de unidades novas e exigem um período de longo prazo para sua concretização expõe os movimentos sociais de moradia às mudanças no contexto político e ao monitoramento constante de orçamentos pré-fixados que não levam em conta os atrasos da própria CEF sabendo-se da ausência de recursos dos movimentos na manutenção do cronograma físico da obra e da falta de prática em análises financeiras complexas.

CAPÍTULO 4: Considerações Finais

O estudo de uma viabilidade financeira, a princípio, desenvolvida no intuito de validar a dimensão dos riscos associados e da margem de lucratividade do capital aplicado na tomada de decisões se configura nos dias atuais como a principal obrigação pelas empresas incorporadoras junto aos seus parceiros investidores a partir de seu monitoramento. Com o objetivo de demonstrar transparência entre as partes envolvidas, os resultados obtidos através desses estudos decorrem da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), acompanhados de metas que são mensuradas pelos índices econômico-financeiros mais relevantes nesse setor: o VPL, o ROI e a TIR.

Como afirmado anteriormente, o Valor Presente Líquido (VPL) é a técnica mais utilizada no monitoramento desses estudos por considerar o valor do dinheiro no tempo. A partir dela, o empreendedor pode mensurar os ganhos do negócio (margem de lucro) no momento da decisão do investimento, dentre outras avaliações possíveis. A complexidade do desenvolvimento do orçamento com retornos em longo prazo concebe uma maior relevância na análise dessa técnica ao possibilitar o diagnóstico do resultado do investimento antes mesmo da implantação do empreendimento. Além do mais, o monitoramento desse índice possibilita mudanças de estratégias no decorrer do processo de produção das moradias habitacionais.

No segmento de baixa renda do PMCMV (Faixa 1), os recursos contratados com a CEF não são atualizados seguindo as oscilações do valor do dinheiro no tempo (a inflação, por exemplo) sendo o tempo de obra, um fator preponderante para as empresas construtoras que, ao medir seu rendimento mês a mês, se deparam com uma margem cada vez menor a medida que o recebimento se distancia da data de contratação das unidades, isto porque, a receita não se altera (preço fechado) enquanto que, os custos continuam sendo inflacionados ao longo do tempo. Com a margem “comprometida”, porém, seguras em relação aos pagamentos (demanda fechada), as empresas construtoras criam estratégias para diminuir o tempo de valorização do seu capital, utilizando-se de baixo ou nenhum investimento, acordadas de antemão com fornecedores da cadeia produtiva da construção civil, alavancando sua rentabilidade com a utilização dos fundos públicos

e atribuindo ao Retorno sobre o Investimento, o ROI, valores inimagináveis no mercado imobiliário até então.

São poucas as pesquisas científicas encontradas relacionadas ao tema da viabilidade financeira de empreendimentos imobiliários que abordam a importância desse índice (ROI) na análise desse segmento. Percebe-se que, o cálculo do retorno do investimento nesses casos, de maneira geral, até mesmo pela sua complexidade, é substituído pelo método que mede o período de payback que indica apenas o prazo de retorno do capital aplicado e não, o valor monetário referente à lucratividade tempo do empreendimento. Porém esta técnica (payback), muito utilizada em diversos segmentos, é pouco usual nas grandes incorporadoras pois a expectativa de retorno do investimento em construções habitacionais voltadas ao segmento econômico acontece, invariavelmente, no final da obra, no momento do repasse.

A mudança de comportamento na avaliação de empreendimentos de baixa renda, determinada pelo ROI, indica a estratégia das empresas incorporadoras fundamentada na busca do curto prazo da rotação do capital. A entrada de caixa (receita) atrelada ao tempo de execução da obra reflete na padronização de projetos arquitetônicos e na produtividade em larga escala das moradias sociais ao diminuir os riscos do cronograma físico-financeiro da obra. Para aumentar a rentabilidade, garantida pela alavancagem da utilização dos recursos públicos, as empresas recorrem na cadeia produtiva do mercado da construção civil, parceiros com capacidade de capital de giro e com “boa saúde financeira” com a finalidade de preservar seu capital próprio.

A taxa de desconto TIR, vale repetir, fica impossibilitada de ser mensurada sob a lógica operacional do programa MCMV – Faixa 1. O baixo investimento conferido pelas empresas incorporadoras resulta em elevadas taxas de retorno, impraticáveis tanto no mercado tradicional da construção de moradias, quanto no mercado financeiro agressivo. A incapacidade de reinvestir a uma mesma taxa ou utilizá-la como padrão na tomada de decisões de futuros investimentos caracteriza na inapropriação da avaliação dessa técnica.

Isto porque, a lucratividade tempo (ROI) proporcionada pelos subsídios advindos dos empreendimentos Faixa – 1 é muito superior se comparada à lucratividade tempo proporcionada pelo modelo de financiamento voltado ao

segmento econômico. Nesse segmento (Faixa 1), a empresa construtora pode impulsionar seu capital aplicado, a depender do volume de unidades, em um período de meses. Vale ressaltar que, esse resultado só é possível por tratar-se de um investimento seguro, com retorno rápido e garantido, de dinheiro público. A partir do momento que começaram os problemas financeiros em 2014, os atrasos de pagamentos da CEF impactaram em problemas sistêmicos que provocaram o desinteresse das empresas construtoras, principais agentes da política pública federal. Isso porque, com os atrasos, aumenta a necessidade de aporte de capital próprio da empresa em um investimento considerado de lucratividade “baixa”, e que tende a diminuir ao longo do tempo. (ROI é igual ao lucro operacional sobre o investimento)

Sem contar que, embora a produção na Faixa 1 seja interessante financeiramente pela garantia de recebimento e a perspectiva de um alto ROI, as questões administrativas, burocráticas e políticas são muitas vezes capazes de anular tais vantagens, na tradição de insegurança dos contratos com os órgãos públicos como revelado pelos entrevistadores.

No caso da modalidade Entidades, a possibilidade do uso de elevadores torna o empreendimento ainda mais competitivo ao analisar o ROI. O custo referente ao elevador é muito baixo se considerarmos ainda que, este custo acontece quando a obra já está avançada, momento em que as empresas construtoras já tiveram o retorno do seu capital investido. Somado a isto, um maior número de unidades contratadas pela construtora, além de assegurar vendas para os fornecedores da cadeia produtiva, aumenta o lucro do empreendimento (numerador) e mantém o baixo investimento (denominador), o ideal ao considerar a valorização mensurada pelo ROI (ROI é igual ao lucro operacional dividido pelo investimento).

Se por um lado, a utilização de elevadores permite avançar na discussão da densidade dos conjuntos habitacionais, como ocorreu no município de São Paulo durante a gestão do prefeito Fernando Haddad, no âmbito federal, ao limitar o uso de elevadores à modalidade Entidades, cria-se uma “excepcionalidade” bastante vantajosa para o empreendedor contratado pelos movimentos sociais.

Os empreendimentos de Taboão da Serra apesar de produzidos por meio de modalidades distintas (Empresas – FAR e Entidades – FDS) apresentam similaridades quanto à estratégia de produção e de valorização do capital imobiliário.

A opção pela Empreitada Global na modalidade Entidades “abre brechas” para a reprodução de algumas práticas das grandes incorporadoras conduzidas pelas pequenas empreiteiras por meio de um processo entrelaçado que conforma em mecanismos sistêmicos e que oscila ao passo de contextos políticos e econômicos.

No entanto, dada a complexidade de obras de grandes edifícios, acima de 20 patamares, movimentos de autogestão mais tradicionais, como o da zona leste de São Paulo (MST – Leste 1), também optaram pela contratação de empreiteiras para a obra pesada. Nesse sentido, há uma mudança clara na natureza da atuação de alguns movimentos de moradia que, no intuito de fazer operar o programa e adquirir a unidade habitacional, recorrem às obras por mutirão autogestionário apenas para garantir a coesão e mobilização dos movimentos sociais e como “redução” dos custos em alguns casos, porém, de maneira secundária.

As construtoras contratadas (Geccon – Empresas FAR e Esecon – Entidades FDS), pelo histórico do programa e pelas entrevistas concedidas, têm focado suas estratégias na produção em larga escala na intenção de obter ganhos de produtividade, o que demonstra, por um lado, a garantia dos objetivos do programa MCMV ao propor uma produção maciça de unidades habitacionais em curto prazo.

Os Condomínios Ipê e Jequitibá (Empresas – FAR), contratados após um longo processo participativo pela conquista da terra e pela reurbanização do assentamento precário, foram conduzidos totalmente pela empresa construtora Geccon que optou por seguir as indicações mínimas estabelecidas pelos agentes fiscalizadores – CEF e Ministério das Cidades – com todas as unidades de 47m², contendo sala, cozinha e dois dormitórios. Apesar do cenário desenhado pela ótica da viabilidade apontar a margem esperada e retornos que podem ter atingido até três vezes mais do investimento aplicado (ROI > 300%), a pesquisa sugere que se tratando da quarta contratação da empresa no programa, perante um projeto padrão finalizado em 12 meses, a empresa não necessitou de aporte de capital próprio.

No caso dos Condomínios João Cândido A e B (Entidades – FDS), a tecnologia empregada, a “fábrica de lajes”, cumpre a função pela execução rápida da obra autogestionária. Apesar da exigência do movimento dos trabalhadores (MTST) em relação à diversidade de tipologias das unidades habitacionais, essa demanda não afeta a produção em escala do empreendimento, mantendo o mesmo trabalho técnico e organizacional pensado pela construtora.

Quando se observa o Quadro de Composição de Investimentos (QCI), o valor atribuído ao BDI dos empreendimentos (19%) reitera a fala do engenheiro-sócio diante da perspectiva da empresa construtora no que se refere ao lucro sobre o condomínio habitacional social: “Até ali a gente estava satisfeito porque imaginava isso, pegava esses R\$ 96 mil e já colocava BDI 20%, o sonho de consumo de tudo quanto é construtora.”

A partir de um cenário hipotético conservador na verificação do desempenho operacional e econômico individual dos empreendimentos João Cândido A e B (Entidades – FDS), ou seja, sem considerar a utilização dos recursos públicos na implantação de empreendimentos anteriores pela empresa construtora Esecon, certifica-se da possibilidade de mais que dobrar a rentabilidade ($ROI = 244,13\%$) sobre o capital próprio aplicado em um período de 10 meses (payback)¹²⁵.

Se considerarmos que o mercado do ramo habitacional está habituado com investimentos que necessitam de desembolsos iniciais consideráveis na probabilidade de retornos a longo prazo (de 3 a 4 anos), no âmbito do PMCMV, o Estado cumpre o papel de assegurar liquidez aos negócios imobiliários. Vale dizer que, o cenário desenhado nessa avaliação, parte das estratégias confirmadas pelos agentes envolvidos baseadas na parceria com fornecedores da cadeia produtiva na contratação conjunta das unidades habitacionais.

Na autogestão pela administração direta das entidades organizadoras, nesse caso, os condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral na zona leste de São Paulo (MST – Leste 1), a impossibilidade de mensurar o ROI deriva das escolhas do movimento de moradia ao não considerar uma expectativa de lucro na construção das unidades habitacionais. Mesmo tendo acordado com a CEF um valor correspondente ao BDI, esses recursos foram comprometidos na execução da obra diante dos atrasos recorrentes nos pagamentos realizados pelo banco e da perda do valor do dinheiro no tempo.

Ainda que não há, no fim, uma empresa com fins lucrativos (embora possa haver como subcontratadas), como o caso dos Condomínios Florestan Fernandes e José Maria Amaral (Entidades – FDS), a antecipação dos valores pela CEF pode ainda se tornar mais vantajoso ao considerar que a empresa construtora não

¹²⁵ Vale ressaltar que, tanto o tempo do retorno do capital da empresa construtora Esecon (Entidades – FDS), quanto a margem de lucro real do empreendimento do MTST, foram confirmados em entrevistas pelo engenheiro-sócio e comparadas com as planilhas fornecidas.

necessita de aporte de capital próprio apesar da margem de lucro menor quando da gestão financeira pelo movimento social.

Mesmo com a participação das famílias em torno do projeto desde o início, percebe-se que as características do projeto se alteram com os atrasos nos pagamentos e com a desvalorização dos recursos ao longo do tempo ocasionando assim, no distanciamento do projeto inicialmente idealizado. O desenho operacional do programa ao recusar processos mais próximos à produção popular expõe os movimentos sociais de moradia à adequabilidade de técnicas complexas no monitoramento constante de orçamentos pré-fixados que não levam em consideração os atrasos da própria CEF.

No entanto, diante das estratégias de monitoramento do movimento social (MST – Leste 1), vale ressaltar a importância da análise do VPL ao formular orçamentos de longo prazo que, na maioria das vezes, comportam aspectos econômicos e contextos políticos complexos em todas as fases da produção de grandes empreendimentos imobiliários. A análise financeira por meio dessa técnica inibe possíveis discrepâncias no orçamento do custo do capital, mesmo que o objetivo seja atingir uma margem igual a zero. O valor do investimento nesse tipo de produção (longo prazo) deve ser planejado o mais próximo da realidade do projeto, de acordo com o índice de inflação do consumidor de preferência do planejador.

Prover moradia para a população de baixa renda é algo muito mais complexo do que a ideia simplista (e muito usada pelos governos brasileiros) de distribuir casas. Se por um lado pode ser virtuosa a capacidade de alavancar um volume de produção maior, graças aos subsídios públicos como demonstrado, por outro lado, o fato do modelo levar forçosamente à aquisição da casa própria, sem nenhuma possibilidade de política de locação – que seguraria os investimentos públicos no parque habitacional em mãos governamentais – acaba fazendo com que o programa MCMV seja, de certa forma, “apenas” uma alavanca para o mercado privado da construção civil. No entanto, essas políticas alternativas se chocam com as estratégias das grandes empresas da construção civil e de seus investidores que lucram com programas que incentivam a construção de novas moradias.

Os impactos eleitorais na política pública fizeram com que o aspecto fundamental para o enfrentamento da questão habitacional, que é o da variedade das soluções propostas e da adequação à heterogeneidade territorial e das cidades

brasileiras, não tenha sido incorporado à estratégia quantitativa. O PMCMV respondia à necessidade de velocidade, e conseguiu, como se vê, criar um sistema de “segurança ao investimento” que impulsionou a produção habitacional e alavancou o capital próprio das empresas privadas da construção civil em tempo recorde para o setor.

Referências Bibliográficas

- ALFONSIN, Betânia. **O Significado do Estatuto da Cidade para os Processos de Regularização Fundiária no Brasil**. In FERNANDES, Edésio, ALFONSIN Betânia. *Evolução do Direito Urbanístico*. Belo Horizonte: PUC Minas Virtual, 2006
- ALMEIDA, Mario de. **Estruturação de empreendimentos baseados no programa "Minha Casa, Minha Vida", voltados para famílias com renda mensal entre 1 e 3 salários mínimos**. 2010. 61 f. Monografia (Especialização) - Curso de Especialização em Real Estate - Economia Setorial e Mercados, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.
- ALMEIDA, Mario de; AMATO, Fernando. **Empreendimentos para baixa renda do programa Minha Casa Minha Vida**. Artigo apresentado na 11ª Conferência LARES.
- AMARAL, Angela. **Habitação, participação popular e cidadania**. São Paulo: FAUUSP (Dissertação de Mestrado), 2001.
- ARANTES, Pedro; FIX, Mariana. **Como o governo Lula pretende resolver o problema da habitação**. Correio da Cidadania. Edição de 08 de novembro. São Paulo: Sociedade para o Progresso da Comunicação Democrática.
- AVANCI, Juliana Lemes. **A Atuação do Poder Judiciário Paulista Frente aos Conflitos Socioambientais Urbanos na Região Metropolitana de São Paulo: uma análise a partir da Jurisprudência do Tribunal de Justiça**. 105 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Pós Graduação em Planejamento e Gestão do Território, Universidade Federal do ABC, Santo André, 2014.
- BARAVELLI, José Eduardo. **Trabalho e tecnologia no programa MCMV**. 2014. 226 f. Tese (Doutorado) - Curso de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.
- BARROS, Joana; MIAGUSKO, Edson. Mutirão União da Juta:: o "fim do mundo" à padaria comunitária. In: BARROS, Joana. *Usina: Entre o projeto e o canteiro*. São Paulo: Edições Aurora, 2015. p. 35-57.
- BASTOS, Rodrigo Dantas. **Economia política do imobiliário: O Programa Minha Casa Minha Vida e o preço da terra urbana no Brasil**. Dissertação de Mestrado. Campinas – IFCH, 2012.
- BERTOLO, L.A. **O Valor do dinheiro no tempo**. São Paulo, 2013.
- BOLAFFI, Gabriel. **Habitação e urbanismo: o problema e o falso problema**. In: Maricato (org). *A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo. Ed. Alfa ômega, 1979.
- BONDUKI, Nabil Georges. **Origens da Habitação Social no Brasil**. São Paulo: Estação Liberdade, 1998. 344 p.
- BONDUKI, Nabil Georges. **Os pioneiros da habitação social no Brasil**. 1ªed. Editora Unesp: Edições Sesc. São Paulo, 2014.
- BOULOS, Guilherme. **Por que ocupamos?** São Paulo. Scortecci Editora, 2012.
- CAMARGO, Camila Moreno de. **Minha Casa Minha Vida Entidades: entre os direitos, as urgências e os negócios**. 2016. 293 f. Tese (Doutorado) - Curso de Arquitetura e Urbanismo, Instituto de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2016.

CARDOSO, Adauto (org.). **O programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais**. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2013.

CARDOSO, Adauto, ARAGÃO, Themis Moniz. **A reestruturação do setor imobiliário eo programa Minha Casa Minha Vida**. MENDONÇA, Jupira Gomes de; COSTA, Heloisa Soares de Moura (org.) Estado e Capital Imobiliário: Convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro. Belo Horizonte, C/ Arte, 2011, pp. 81 – 106.

CARDOSO, Adauto; MELLO, Q. Irene; JAENISCH, Samuel. A implementação do programa Minha Casa Minha Vida na Região Metropolitana do Rio de Janeiro. In: AMORE, Caio Santo; SHIMBO, Lucia; RUFINO, Maria Beatriz (org.). **Minha casa... e a cidade? Avaliação do Minha Casa Minha Vida em 6 estados brasileiros**. Rio de Janeiro. Letra Capital, 2015.

FERNANDES, Edésio; ALFONSIN, Betânia. **Direito Urbanístico: Estudos Brasileiros e Internacionais**. Belo Horizonte: Del Rey, 2006. 392 p.

FERREIRA, W. João Sette. Cidade para poucos ou para todos? Impasses da democratização das cidades no Brasil e os riscos de um “urbanismo às avessas”. **Hegemonia às avessas**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2010. Org. Francisco Oliveira, Ruy Braga, Cibelee Risek.

FERREIRA, W. João Sette. **Minha Casa Minha Vida: Notas sobre a responsabilidade coletiva de um desastre urbano**. Artigo apresentado na XVI Enanpur. Belo Horizonte, 2015.

FERREIRA, W. João Sette. **O mito da cidade global: o papel da ideologia na produção**. São Paulo. Editora: Vozes. 1ªed., 2007.

FERREIRA, W. João Sette (COORD.). **Produzir casas ou construir cidades? Desafios para um novo Brasil urbano**. São Paulo: Laboratório de Habitação e Assentamentos Humanos, 2012. 200 p.

FERRO, Sergio. **Arquitetura e trabalho livre**. São Paulo. CosacNaify, 2006.

FIX, Mariana. **São Paulo, cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem**. São Paulo. Boitempo, 2007.

GITMAN, Lawrence J.. **Princípios de Administração Financeira**. 7. ed. São Paulo: HarbraLtda, 1997.

GOULART, Debora. **O anticapitalismo do Movimento dos Trabalhadores Sem Teto – MTST**. Marília - SP, 2011. 275f. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Filosofia e Ciências, Marília, 2011.

GUERREIRO, Isadora. **O MTST e o PMCMV: O “poder popular” próprio ao Lulismo**. Rio Grande do Norte, v. 1, p. 52 – 78. Revista Dialektiké, 2016.

HARVEY, David. **Cidades Rebeldes: do direito à cidade à revolução urbana**. São Paulo: Martins Fontes, 2014.

HARVEY, David. O Direito à Cidade. **Piauí_82**, Rio de Janeiro, p.38-43, 07 jul. 2013

JESUS, Patricia Maria de. **O Programa Minha Casa Minha Vida Entidades no município de São Paulo**. 2015_285 f. Tese (Doutorado) - Curso de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

LABCIDADE. **Relatório Final da Pesquisa “Ferramentas para avaliação urbana dos empreendimentos do MCMV”**. São Paulo: Labcidade/FAU USP, 2014.

LAGO, Luciana Corrêa do. **Autogestão da moradia na superação da periferia urbana: conflitos e avanços**. In: Revista electronica “e-metropolis”, nº 5, ano 2, junho de 2011.

LOPES, João Marcos e RISEK, Cibele S.. **O mutirão autogerido como procedimento inovador na produção da moradia para os pobres: uma abordagem crítica**. In. Coletânea Habitare – Vol. 5 – Procedimentos de Gestão Habitacional para a População de Baixa Renda, 2005, p. 44-75.

LOPES, João Marcos e SHIMBO, Lucia. **Projeto e produção da habitação na região central do estado de São Paulo: condições e contradições do PMCMV**. In. SANTO AMORE, SHIMBO, RUFINO (org.) *Minha Casa... e a Cidade? Avaliação do Programa Minha Casa Minha Vida em seis estados brasileiros*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015, p. 229-254

LOPES, Roberta Castilho Andrade. **A Construção do Direito à Moradia no Brasil: da Formação da Norma à Judicialização no Tribunal de Justiça de São Paulo**. 2014. 227 f. Tese (Doutorado) - Curso de Pós Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

LOUREIRO, Maria Rita; MACÁRIO, Vinicius; GUERRA, Pedro. **Democracia, Arenas Decisórias e Políticas Públicas: O Programa Minha Casa Minha Vida**. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2013.

MARICATO, Erminia Terezinha Menon. **Cidades: realizações do governo Lula**. mimeo, 2006.

MARICATO, Erminia Terezinha Menon. **É a questão urbana, estúpido**. In Maricato et al. *Cidades Rebeldes: passe livre e as manifestações que tomaram as ruas do Brasil*. São Paulo, Boitempo, p. 19 – 26.

MARICATO, Erminia Terezinha Menon. Metrôpole na Periferia do Capitalismo. In: GONÇALVES, Maria Flora; SEVCENKO, Nicolau. **O Novo Brasil Urbano**. Porto Alegre: Mercado Aberto, 1995. p. 261-289.

MARICATO, Erminia Terezinha Menon. Nó na Terra. **Piauí_21**, Rio de Janeiro, v. 21, p.34-35, 02 jun. 2008.

MARICATO, Erminia Terezinha Menon. Por um Novo Enfoque Teórico na Pesquisa Sobre Habitação. **Cadernos Metrôpole**, São Paulo, p.33-52, 2009.

MASSONETO, Ana Paula (coord.). **Ocupação irregular em Área de Preservação Permanente (APP): Ocaso de Taboão da Serra– SP**. Curso de Direito. Faculdade Getulio Vargas. São Paulo, 2009.

MINEIRO, Edilson e RODRIGUES, Evaniza. Do Crédito Solidário ao MCMV Entidades: uma história em construção. In: **Autogestão habitacional no Brasil: utopias e contradições**. Rio de Janeiro: Letra Capital: Observatório das Metrôpoles, 2012.

MOREIRA, Fernanda Accioly. **O lugar da autogestão no governo Lula**. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo. Dissertação de Mestrado, São Paulo, 2009.

NOGARA, Mônica de Azevedo Costa. **Conflitos Socioambientais na Justiça: Da formulação das normas à Ação do Poder Judiciário no Conflito entre os Direitos à Habitação e ao M**. 2008. 313 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Pós Graduação

em Arquitetura e Urbanismo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

OLIVEIRA, Francisco de. O Estado e o Urbano no Brasil. **Caderno de Debates 2: Cidades e Conflito: o Urbano na Produção do Brasil Contemporâneo**, Rio de Janeiro, p.47-68, set. 2013.

OSÓRIO, Leticia Marques; ALFONSIN, Betânia de Moraes; FERNANDES, Edésio. **Direito à Moradia Adequada na América Latina: Direito à Moradia e Segurança de Posse no Estatuto da Cidade**. Belo Horizonte: Forum, 2004.

REZENDE, D. Heloisa; TAQUEDA, João Carlos. **Do centro à ponta: Desdobramentos da política habitacional no município de Taboão da Serra**. São Bernardo do Campo, SP. IURBFavelas - Seminário Nacional sobre Urbanização de Favelas, 2014.

RODRIGUES, Evaniza Lopes. **A estratégia fundiária dos movimentos populares na produção autogestionária da moradia**. São Paulo: FAU USP (Dissertação de Mestrado), 2013.

ROLNIK, Raquel (org.); BISCHOF, Raphael; KLINTOWITS, Danielle; REIS, Joyce. **Como produzir moradia bem localizada com recursos do programa Minha Casa Minha Vida**. Brasília: Ministério das Cidades, 2010.

ROLNIK, Raquel. **Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças**. São Paulo: Boitempo, 2015.

ROLNIK, Raquel. FRUGOLI, Heitor. **Reestruturação urbana da metrópole paulistana: a Zona Leste como território de rupturas e permanências**. Cadernos Metrópole, nº 6, São Paulo, pp. 55-83.

ROYER, Luciana de Oliveira. **Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas**. 2009. 194 f. Tese (Doutorado) - Curso de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

SANFELICI, Daniel de Mello. **A metrópole sob o ritmo das finanças: implicações socioespaciais da expansão imobiliária no Brasil**. 2013. 307 f. Tese (Doutorado) - Curso de Geografia Humana, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013.

SEADE – Sistema Estadual de Análise de Dados (<http://www.seade.gov.br>) **Informações dos Municípios Paulistas (IMP)**. São Paulo: SEADE, 2014.

SECURATO, José Roberto (COORD.). **Cálculo financeiro das tesourarias – Bancos e empresas**. São Paulo: Editora Saint Paul, 1999. 447 p

SHIMBO, Lucia Zanin. **Habitação social, habitação de mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro**. 2010. 363 f. Tese (Doutorado) - Curso de Arquitetura e Urbanismo, Instituto de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

TABOÃO DA SERRA – Prefeitura da Cidade (PMTS); FUSP – Fundação de apoio à pesquisa da USP; LABHAB – Laboratório de Assentamentos Humanos da FAUUSP. **Taboão da Serra: Plano Habitacional de Interesse Social (volumes 1, 2 e 3)** – Termo de Cooperação Técnico-Científica. Taboão da Serra: FUSP/LabhAB-FAUUSP/PMTS, 2010.

TONE, Beatriz Bezerra. **Notas sobre a valorização imobiliária em São Paulo na era do capital fictício**. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Universidade de São Paulo, 2010.

TREVISAN, Ricardo. **Estudo de viabilidade econômica em empreendimentos imobiliários**. São Paulo, 2017, 2ªed.: ricardotrevisan.com. Não paginada

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

VILLAÇA, Flávio. **Reflexões Sobre as Cidades Brasileiras**. São Paulo: Studio Nobel, 2012

ANEXOS

**ANEXO A – Quadro de Composição de Investimento João Cândido A
(Entidades – FDS)**

QUADRO DE COMPOSIÇÃO DO INVESTIMENTO - QCI
UNIDADES CONCENTRADAS

1 - Identificação

Programa	Minha Casa Minha Vida - Entidades	Recursos	FDS
Modalidade	Aquisição de Terreno e Construção	Tipo de Garantia	Alienação Fiduciária
Entidade Organizadora - EO	Associação dos Moradores do Acampamento Esperança de Um Novo Milênio		
Empreendimento/Proposta	Conjunto Habitacional João Cândido A	Nº Unidades	192
Endereço	Rua Maria Patricia da Silva, s/n	UF	SP

2 - Quadro de Composição do Investimento - QCI

ITEM	SERVIÇOS E DESPESAS	Nº de UNID	RECURSOS		
			FDS	CONTRAPARTIDA	TOTAIS
	Descrição		(R\$)	(R\$)	(R\$)
1	TERRENO		-	2.594.606,11	2.594.606,11
2	PROJETOS		513.637,79	-	513.637,79
2.1	Engenharia		222.000,00	-	222.000,00
2.2	Trabalho técnico social		291.537,79	-	291.537,79
3	CONSTRUÇÕES		14.022.124,10	2.882.175,31	16.904.299,41
3.1	Assistência técnica		-	-	-
3.2	Habitções		12.724.724,63	2.012.452,09	14.737.176,66
3.3	Equipamentos Comuns		178.583,66	-	178.583,66
3.4	Infra-Estrutura Interna		1.118.815,81	889.723,25	1.788.539,09
	serviços preliminares / terraplenagem		326.200,32	312.118,27	638.318,59
	água potável		51.341,30	164.170,88	215.512,18
	esgotamento sanitário		41.017,92	6.190,56	47.208,48
	drenagem		82.748,83	52.564,37	145.313,20
	pavimentação		174.257,11	34.375,95	208.644,06
	energia/iluminação		60.982,26	-	60.982,26
	telefone		13.394,64	-	13.394,64
	gás canalizado		60.240,18	-	60.240,18
	contenções/obras esp.		201.005,25	160.302,25	361.307,50
	paisagismo		37.608,00	-	37.608,00
4	Infra-Estrutura Externa		-	-	-
	terraplenagem		-	-	-
	água potável		-	-	-
	esgotamento sanitário		-	-	-
	drenagem		-	-	-
	pavimentação		-	-	-
	energia/iluminação		-	-	-
	telefone		-	-	-
	gás canalizado		-	-	-
	contenções/obras esp.		-	-	-
	paisagismo		-	-	-
I	Subtotal I - CUSTOS DIRETOS		14.535.661,89	5.276.781,42	19.812.443,31
5	Custos Indiretos		41.227,97	-	41.227,97
II	Subtotal II - CUSTOS INDIRETOS		41.227,97	-	41.227,97
III	TOTAIS		14.576.889,86	5.276.781,42	
IV	Valor do Investimento				19.853.671,28

Convenção - item não financiável

**ANEXO B – Quadro de Composição de Investimento João Cândido B
(Entidades – FDS)**

QUADRO DE COMPOSIÇÃO DO INVESTIMENTO - QCI
UNIDADES CONCENTRADAS

1 - Identificação

Programa Minha Casa Minha Vida - Entidades	Recursos FDS
Modalidade Aquisição de Terreno e Construção	Tipo de Garantia Alienação Fiduciária
Entidade Organizadora - EO Associação dos Moradores do Acampamento Esperança de Um Novo Milênio	
Empreendimento/Proposta Condomínio Habitacional João Cândido B	
Endereço Rua Maria Patrícia da Silva, s/n	Nº Unidades 192
UF SP	

2 - Quadro de Composição do Investimento - QCI

ITEM	SERVIÇOS E DESPESAS Descrição	Nº de UNID	RECURSOS		TOTAIS
			FDS (R\$)	CONTRAPARTIDA (R\$)	
1	TERRENO				
2	PROJETOS				
2.1	Engenharia		510.037,79	2.193.983,75	2.193.983,76
2.2	Trabalho técnico social		222.000,00	-	222.000,00
3	CONSTRUÇÕES				
3.1	Assistência técnica		261.537,79	-	261.537,79
3.2	Habitáculos		4.622.124,10	2.882.175,31	18.794.299,41
3.3	Equipamentos Comuns		-	-	-
3.4	Infra-Estrutura Interna		12.724.724,63	2.012.452,03	14.737.176,66
	serviços preliminares / terraplenagem		178.583,66	-	178.583,66
	água potável		1.118.815,81	669.723,28	1.788.539,09
	esgotamento sanitário		326.200,32	312.118,27	638.318,59
	drenagem		51.341,30	164.170,88	215.512,18
	pavimentação		41.617,92	6.190,56	47.808,48
	energia/iluminação		92.749,83	52.564,37	145.314,20
	telefone		174.267,11	34.376,95	208.644,06
	gás canalizado		60.902,20	-	60.902,20
	conterções/obras esp.		13.394,64	-	13.394,64
	parqueamento		60.240,18	-	60.240,18
4	Infra-Estrutura Externa		261.005,25	100.302,25	361.307,50
	terraplenagem		37.608,00	-	37.608,00
	água potável		-	-	-
	esgotamento sanitário		-	-	-
	drenagem		-	-	-
	pavimentação		-	-	-
	energia/iluminação		-	-	-
	telefone		-	-	-
	gás canalizado		-	-	-
	conterções/obras esp.		-	-	-
	parqueamento		-	-	-
I	Subtotal I - CUSTOS DIRETOS		14.535.861,89	4.876.159,06	19.411.820,95
6	Custos Indiretos		41.227,07	-	41.227,07
II	Subtotal II - CUSTOS INDIRETOS		41.227,07	-	41,227,07
III	TOTAIS		14.576.809,89	4.876.159,06	19.453.048,92
IV	Valor do Investimento				
	Convenção - item não financiável				

ANEXO C – Ficha Resumo do Empreendimento Jequitibá (Empresas – FAR)

000453

FRE - Ficha Resumo do Empreendimento Crédito imobiliário e/ou FAR

1 - Identificação

Programa

☐ Imóvel na Planta

☐ Capital de Giro

☐ Financiamento à Produção de Imóveis - Pessoa Jurídica

☒ Minha Casa Minha Vida - famílias 0 a 3 sm

Fonte de Recursos

☐ FGTS

☒ FAR

☐ SBPE (Dentro do SFH)

☐ SBPE (Fora do SFH)

☐ CAIXA

☐ Recursos Próprios

☐ Outro Agente Financeiro

Modalidade

☒ Aquisição de terreno e construção

☐ Construção em terreno próprio

☐ Aquisição de UH concluída

Proponente

GECCOM CONSTRUTORA LTDA

CNPJ/CPF

59.996.777/0001-09

Sociedade de Propósito Específico

CNPJ/CPF

Nome do Empreendimento

CONDOMÍNIO RESIDENCIAL JEQUITIBA

Endereço do Empreendimento

Rua Jorge Pasqualine / Av. Cidnelson Jordano

Complemento

Quadra 42

Bairro

JARDIM RECORD

Município

TABOÃO DA SERRA

UF

SP

CEP

06705-120

Construtor

GECCOM CONSTRUTORA LTDA

CNPJ/CPF

59.996.777/0001-09

Responsável Técnico

FABIO MELLO GOMES GUIMARÃES

CREA

0601542035

CPF

Incorporador

GECCOM CONSTRUTORA LTDA

CNPJ

59.996.777/0001-09

Proprietário do terreno

OSWALDO CEZARIO DE OLIVEIRA FILHO E OUTROS

CPF/CNPJ

Nome para contato

MARCELO SOARES SEGURA

e-mail

marcelo_segura@geccom.com.br

Telefone

(14) 3222-5151

Esta FRE refere-se a algum módulo de empreendimento já analisado? Se sim, qual?

Não

2 - Características do empreendimento

2.1 - Quantidades

Lotas urbanizadas

☐

Vagas não autônomas

☐ 16

Salas comerciais

☐

Casas

☐

Vagas autônomas

☐

Lojas

☐

Apartamentos

☐ 89

Nº de blocos de aptos.

☐ 4

Tipos de UH diferentes

☐

2.1.1 Tipificação

☒ Condomínio

☐ Unidades RURAIS "pulverizadas"

☐ Loteamento

2.2 - Descrição do empreendimento

4 bloco com 20 apartamentos cada totalizando 80 apartamentos, sendo os 16 apartamentos no térreo adaptados para pessoas com mobilidade reduzidas e 64 apartamentos tipo, localizados loteamento Ponte Alta na Quadra 42, com 2 dormitórios, sala, cozinha, área de serviço e banheiro, com 47,38m² cada; Salão de Festa com 48,00m²; Garagem com 6,00m²; Play-ground e 8,00m² de área.

000453

CAIXA**FRE - Ficha Resumo do Empreendimento** v08
Crédito imobiliário e/ou FAR**1 - Identificação****Programa**☐ Imóvel na Planta☐ Financiamento à Produção de Imóveis - Pessoa Jurídica☐ Capital de Giro☒ Minha Casa Minha Vida - famílias 0 a 3 sm**Fonte de Recursos**☐ FGTS☒ FAR☐ SBPE (Dentro do SFH)☐ SBPE (Fora do SFH)☐ CAIXA☐ Recursos Próprios☐ Outro Agente Financeiro**Modalidade**☒ Aquisição de terreno e construção☐ Construção em terreno próprio☐ Aquisição de UH concluída**Proponente**

GECCOM CONSTRUTORA LTDA

CNPJ/CPF

59.998.777/0001-09

Sociedade de Propósito Específico

CNPJ/CPF

Nome do Empreendimento

CONDOMÍNIO RESIDENCIAL JEQUITIBA

Endereço do Empreendimento

Rua Jorge Pasqualine / Av. Cidnelson Jordano

Complemento

Quadra 42

Bairro

JARDIM RECORD

Município

TABOÃO DA SIERRA

UF

SP

CEP

06705-120

Construtor

GECCOM CONSTRUTORA LTDA

CNPJ/CPF

59.998.777/0001-09

Responsável Técnico

FABIO MELLO GOMES GUIMARÃES

CREA

0601542035

CPF

Incorporador

GECCOM CONSTRUTORA LTDA

CNPJ

59.998.777/0001-09

Proprietário do terreno

OSWALDO CEZARIO DE OLIVEIRA FILHO E OUTROS

CPF/CNPJ

Nome para contato

MARCELO SOARES SEGURA

e-mail

marcelo.segura@geccom.com.br

Telefone

(14) 3222-5151

Esta FRE refere-se a algum módulo de empreendimento já analisado? Se sim, qual?

Não

2 - Características do empreendimento**2.1 - Quantidades**

Lotes urbanizados

☐

Vagas não autônomas

☐ 16

Salas comerciais

☐

Casas

☐

Vagas autônomas

☐

Lojas

☐

Apartamentos

☐ 80

Nº de blocos de aptos.

☐ 4

Tipos de UH diferentes

☐**2.1.1 Tipificação**☒ Condomínio☐ Unidades RURAIS "pulverizadas"☐ Loteamento**2.2 - Descrição do empreendimento**

4 bloco com 20 apartamentos cada totalizando 80 apartamentos, sendo os 16 apartamentos no terreno adaptados para pessoas com mobilidade reduzidas e 64 apartamentos tipo, localizados loteamento Ponte Alta na Quadra 42, com 2 dormitórios, sala, cozinha, área de serviço e banheiro, com 47,38m² cada; Salão de Festa com 49,00m²; Garagem com 6,00m²; Play-ground e 8,00m² boxeira.

000454

FRE - Ficha Resumo do Empreendimento v08
 Crédito imobiliário e/ou FAR

2.3 - Resumo de especificações
2.3.1 - Fachadas

Blocos de apartamentos com textura sobre emboço paulista

2.3.2 - Esquadrias externas

Esquadrias Metálica

2.3.3 - Cobertura

Telhas de fibra cimento.

2.3.4 - Elevadores
☒ Não é o caso

Quantidade de elevadores por bloco

Nº total de elevadores no empreendimento

2.4 - Instalações especiais

Compartimentos	Pisos (material e acabamento)	Paredes (revestimento e pintura)	Tetos (revestimento, fono e pintura)
Sala	cimentado	latex sobre emboço paulista	latex sobre emboço paulista
Quarto	cimentado	latex sobre emboço paulista	latex emboço paulista
Banheiro	cerâmico	azul, box / latex	latex sobre emboço paulista
Cozinha	cerâmico	azul, faixa na pia / latex	latex sobre emboço paulista
Área de serviço	cerâmico	azul, tanque / latex	latex sobre emboço paulista

2.5 - Padrão de acabamento
☐ Alto ☐ Normal ☐ Baixo ☒ Mínimo

2.6 - Processo construtivo
☒ Convencional ☐ Não convencional

2.7 - Áreas

	m²
Área total do terreno	2.950,16
Investidura	
Itens	
Área não edificável	
Área remanescente	2.950,16

	m²	
Área do(s) lote(s)	2.950,16	100,00%
Sistema viário		
Preços/área verde		
Outros equipamentos		
Total	2.950,16	100,00%

2.8 - Situação das obras
2.8.1 - Situação quanto ao andamento das obras/projeto
☐ Obras em andamento ☐ Obras paralisadas ☒ Obras não iniciadas ☒ Com projeto aprovado

% da obra executada:

%

Prazo total do cronograma:

12 meses

2.8.2 - Estágio das obras e/ou benfeitorias já executadas (descrição)

3 - Características da região

Infra-estrutura junto ao empreendimento (entorno)	Infra-estrutura							
	Água	Esgoto	Energia elétrica	Coleta de lixo	Telefone	Iluminação pública	Pavimentação	Guias e sarjetas
Disponível	x	x	x	x	x	x	x	x
Não disponível e dispensável								x
Satisfatória após futura implantação								
Infra-estrutura no empreendimento								
Existente								
A executar - custo incidente	x	x	x	x	x	x	x	
A executar - custo não incidente								
Não necessário								x

4 - Valor de aquisição do imóvel pelo FAR

Tipo	Quantidade (A)	Área privativa (B)	Valor unitário (C)	Total (D) = A x C	Unidades comercializadas	
					Quantidade	%
A	64	47,38 m²	52.000,00	3.328.000,00		0,00%
B	16	47,38 m²	52.000,00	832.000,00		0,00%
C				0,00		
D				0,00		
E				0,00		
F				0,00		
G				0,00		
H				0,00		
I				0,00		
J				0,00		
Total	80			4.160.000,00	0	0,00%

Tipo	Descrição (identificação das unidades e divisão interna)
A	Apartamento com 2 dormitórios, sala, cozinha, área de serviço e banheiro
B	Apto adaptada p/pessoa o/mobilidade reduzidas, com 2 dormit., sala, coz., área serviço e banheiro
C	
D	
E	
F	
G	
H	
I	
J	

5 - Resumo de custos

referência: mês/ano _____ eqs/10

Terreno				
1	Área do terreno		2.950,16	m²
2	Valor total proposto do terreno	R\$	245.000,00	5,82%
3	Custo unitário	R\$	83,05	/m²
4	Data de aquisição (di/mês/ano)			
5	Valor da promessa / escritura	R\$	245.000,00	
Edificações				
6	Área total equivalente de construção		4.130,68	m²
7	Custo direto total	R\$	2.767.268,06	
8	BDI construção	20,00 %	R\$ 575.591,75	
9	Custo global de edificações	R\$	3.342.859,80	80,38%
10	Custo unitário por m²	R\$	809,24	
Equipamentos USO COMUM				
11	Custo direto total	R\$	126.248,12	
12	BDI construção	20,00 %	R\$ 25.249,61	
13	Custo global de eqip. comunitários / de uso comum	R\$	152.507,73	3,67%
Urbanização e infra-estrutura				
14	Custo direto total	R\$	254.245,48	
15	BDI construção	20,00 %	R\$ 52.883,06	
16	Custo global	R\$	307.128,54	7,38%
Outras despesas				
17				
18				
19				
20				
21	Taxas da Construtora	R\$		
22	Seguros	R\$	18.560,00	
23	Projeto de Trabalho Técnico Social (PTTS)	R\$	41.600,00	
24	Impostos Federais (não considerados no BDI)	R\$		
25	I S S - QN (não considerados no BDI)	R\$		
26	I T B I	R\$	1.000,00	
27	I P T U	R\$	11.883,12	
28	Despesas de Legalização			
29	Registro contrato aquisição/produção das unidades	R\$	5.467,02	
30	Registro individualização das unidades habitacionais	R\$		
31	Registro especif./inst.e convenção do condomínio	R\$		
32	Registro averbação do habite-se	R\$	5.466,00	
33	Segurança adicional (2 meses pós conclusão)	R\$	28.466,68	
34		R\$		
35		R\$		
36	Total de outras despesas	R\$	112.503,50	2,75%
37	Custo total do empreendimento	R\$	4.169.880,00	100,00%
Contrapartida				
38	APORTE DO GOVERNO DO ESTADO	R\$		
39		R\$		
40	Total	R\$	0,00	0,00%
41				
42	Valor GLOBAL de aquisição do imóvel pelo FAR	R\$	4.169.880,00	
43				
44				
45				
46	Custos não-incidentes - CONSTRUTORA	R\$	0,00	
47	Custos não-incidentes - TERCEIROS	R\$	336.736,69	
48				
49				
50				

6 - Informações complementares (anexar folhas se necessário)

Nota (1) :

- O preenchimento dos Anexos I, II e III é obrigatório quando:

- houver o pleito de financiamento à pessoa jurídica ou;

- sem financiamento à pessoa jurídica e repasse à CAIXA for inferior a 10%.

- O Anexo III tem validade de 12 meses e durante o período de vigência não há necessidade de reenvio a cada nova avaliação de viabilidade de empreendimento.

Obs.: Poderão ser apresentados em modelos livres que contenham no mínimo os itens dos modelos superiores.

7 - Anexos

- ☐ ANEXO I - Plano de Negócios
☐ ANEXO II - Plano de Vendas
☐ ANEXO III - Histórico de lançamentos nos últimos 03 anos

Taboão da Serra, 18 de outubro de 2010
Local e data

Assinatura do Proponente

Nome: Geocom Construtora Ltda

CPF: 59.995.777/0001-09

ANEXO D – Ficha Resumo do Empreendimento Ipê (Empresas – FAR)

CAIXA FRE - Ficha Resumo do Empreendimento v09
Crédito imobiliário e/ou FAR

1 - Identificação

Programa

☐ Imóvel na Planta ☐ Financiamento à Produção de Imóveis - Pessoa Jurídica

☐ Capital de Giro ☒ Minha Casa Minha Vida - famílias 0 a 3 sm

Fonte de Recursos

☐ FGTS ☒ FAR ☐ SBPE (Centro do SFH) ☐ SBPE (Fora do SFH) ☐ CAIXA

☐ Recursos Próprios ☐ Outro Agente Financeiro _____

Modalidade

☒ Aquisição de terreno e construção ☐ Construção em terreno próprio ☐ Aquisição de UH concluída

Proprietário

GECCOM CONSTRUTORA LTDA CNPJ/CPF 59.996.777/0001-09

Sociedade de Propósito Específico CNPJ/CPF _____

Nome do Empreendimento

CONDOMÍNIO RESIDENCIAL IPÊ

Endereço do Empreendimento Rua Jorge Pasqualine / Av. Cidnelson Jordano Complemento Quadra 41

Bairro JARDIM RECORD Município TABOÃO DA SERRA UF SP CEP 06780-120

Construtor GECCOM CONSTRUTORA LTDA CNPJ/CPF 59.996.777/0001-09

Responsável técnico FABIO MELLO GOMES GUIMARÃES CREA 0601542035 CPF _____

Incorporador GECCOM CONSTRUTORA LTDA CNPJ 59.996.777/0001-09

Proprietário do terreno OSWALDO CEZARIO DE OLIVEIRA FILHO E OUTROS CPF/CNPJ _____

Nome para contato MARCELO SOARES SEGURA e-mail marcelo.segura@geccom.com.br Telefone (14) 3222-5151

Esta FRE refere-se a algum módulo de empreendimento já analisado? Se sim, qual? Não

2 - Características do empreendimento

2.1 - Quantidades

Lotes urbanizados ☐ Vagas não autônomas 16 Salas comerciais ☐

Casas ☐ Vagas autônomas ☐ Lojas ☐

Apartamentos 80 Nº de blocos de aptos. 4 Tipos de UH diferentes ☐

2.1.1 Tipificação

☒ Condomínio ☐ Unidades RURAIS "pulverizadas"

☐ Loteamento

2.2 - Descrição do empreendimento

4 bloco com 20 apartamentos cada totalizando 80 apartamentos, sendo os 16 apartamentos no terreno adaptados para pessoas com mobilidade reduzidas e 64 apartamentos tipo, localizados loteamento Ponte Alta na Quadra 41, com 2 dormitórios, sala, cozinha, área de serviço e banheiro, com 47,38m² cada; Salão de Festa com 48,00m²; Garagem com 6,00m²; Play-ground e 8,00m² fixela.

2.3 - Resumos de especificações

2.3.1 - Fachadas

Blocos de apartamentos com textura sobre emboço paulista

2.3.2 - Esquadrias externas

Esquadrias Metálica

2.3.3 - Cobertura

Telhas de fibra cimento.

2.3.4 - Elevadores

☒ Não é o caso

Quantidade de elevadores por bloco

Nº total de elevadores no empreendimento

2.4 - Instalações especiais

Compartimentos	Pisos (material e acabamento)	Paredes (revestimento e pintura)	Tetos (revestimento, forro e pintura)
Sala	cimentado	latex sobre emboço paulista	latex sobre emboço paulista
Quarto	cimentado	latex sobre emboço paulista	latex emboço paulista
Banheiro	cerâmico	azul, box / latex	latex sobre emboço paulista
Cozinha	cerâmico	azul, faixa na pia / latex	latex sobre emboço paulista
Área de serviço	cerâmico	azul, tanque / latex	latex sobre emboço paulista

2.5 - Padrão de acabamento

☐ Alto ☐ Normal ☐ Baixo ☒ Mínimo

2.6 - Processo construtivo

☒ Convencional ☐ Não convencional

2.7 - Áreas

	m²		m²	
Área total do terreno	2.625,13	Área do(s) lote(s)	2.625,13	100,00%
Investidura		Sistema viário		
Recuo		Praças/área verde		
Área não edificável		Outros equipamentos		
Área remanescente	2.625,13	Total	2.625,13	100,00%

2.8 - Situação das obras

2.8.1 - Situação quanto ao andamento das obras/projeto

☐ Obras em andamento ☐ Obras paralisadas ☒ Obras não iniciadas ☒ Com projeto aprovado

% de obra executada:

%

Prazo total do cronograma:

12 meses

2.8.2 - Estágio das obras e/ou melhorias já executadas (descrição)

3 - Características da região

Infra-estrutura junto ao empreendimento (entorno)	Infra-estrutura								
	Água	Esgoto	Energia elétrica	Coleta de lixo	Telefone	Iluminação pública	Pavimentação	Guias e sarjetas	Gás
Disponível	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Não disponível e dispensável									x
Satisfatória após futura implantação									
Infra-estrutura no empreendimento									
Existente									
A executar - custo incidente	x	x	x	x	x	x	x	x	
A executar - custo não incidente									
Não necessário									x

4 - Valor de aquisição do imóvel pelo FAR

Tipo	Quantidade (A)	Área privativa (B)	Valor unitário (C)	Total (D) = A x C	Unidades comercializadas	
					Quantidade	%
A	64	47,38 m²	52.000,00	3.328.000,00		0,00%
B	16	47,38 m²	52.000,00	832.000,00		0,00%
C				0,00		
D				0,00		
E				0,00		
F				0,00		
G				0,00		
H				0,00		
I				0,00		
J				0,00		
Total	80			4.160.000,00	0	0,00%

Tipo	Descrição (identificação das unidades e divisão interna)
A	Apartamento com 2 dormitórios, sala, cozinha, área de serviço e banheiro
B	Apto adaptada p/pessoa c/mobilidade reduzidas, com 2 dormit., sala, coz., área serviço e banheiro
C	
D	
E	
F	
G	
H	
I	
J	

5 - Resumo de custos

referência: mês/ano | ago/10

Terreno			
1	Área do terreno	2.825,13 m²	
2	Valor total proposto do terreno	R\$ 236.000,00	5,65%
3	Custo unitário	R\$ 83,18 /m²	
4	Data de aquisição (dia/mês/ano)		
5	Valor da promessa / escritura	R\$ 236.000,00	
Edificações			
6	Área total equivalente de construção	4.130,88 m²	
7	Custo direto total	R\$ 2.787.288,05	
8	BDI construção 20,80 %	R\$ 575.591,75	80,36%
9	Custo global de edificações	R\$ 3.342.859,80	
10	Custo unitário por m²	R\$ 809,24 /m²	
Equipamentos USO COMUM			
11	Custo direto total	R\$ 126.248,12	
12	BDI construção 20,80 %	R\$ 26.259,61	3,67%
13	Custo global de equip. comunitários / de uso comum	R\$ 152.507,73	
Urbanização e infra-estrutura			
14	Custo direto total	R\$ 282.523,59	
15	BDI construção 20,80 %	R\$ 54.004,91	7,82%
16	Custo global	R\$ 317.129,50	
Outras despesas			
17			
18			
19			
20			
21	Taxas da Construtora	R\$	
22	Seguros	R\$ 18.660,00	
23	Projeto de Trabalho Técnico Social (PTTS)	R\$ 41.600,00	
24	Impostos Federais (não considerados no BDI)	R\$	
25	I S S - QN (não considerados no BDI)	R\$	
26	I T B I	R\$ 1.020,00	
27	I P T U	R\$ 12.141,60	
28	Despesas de Legalização		
29	Registro contrato aquisição/produção das unidades	R\$ 5.467,97	
30	Registro individualização das unidades habitacionais	R\$	
31	Registro especif./inst.e convenção do condomínio	R\$	
32	Registro averbação do habite-se	R\$ 5.456,00	
33	Segurança adicional (2 meses pós conclusão)	R\$ 29.218,40	
34		R\$	
35		R\$	
36	Total de outras despesas	R\$ 112.503,97	2,73%
37	Custo total do empreendimento	R\$ 4.168.000,00	100,00%
Contrapartida			
38	APORTE DO GOVERNO DO ESTADO	R\$	
39		R\$	
40	Total	R\$ 0,00	0,00%
41			
42	Valor GLOBAL de aquisição do imóvel pelo FAR	R\$ 4.168.000,00	
43			
44			
45			
46	Custos não-incidentes - CONSTRUTORA	R\$ 0,00	
47	Custos não-incidentes - TERCEIROS	R\$ 330.735,60	
48			

490

FRE - Ficha Resumo do Empreendimento vers
Crédito imobiliário e/ou FAR

6- Informações complementares (anexar folhas se necessário)

Nota (1) :

- O preenchimento dos Anexos I, II e III é obrigatório quando:
 - houver o pleito de financiamento à pessoa jurídica ou;
 - sem financiamento à pessoa jurídica e repasse à CAIXA for inferior a 15%.
- O Anexo III tem validade de 12 meses e durante o período de vigência não há necessidade de reenvio e cada nova avaliação de viabilidade do empreendimento.

Obs.: Poderão ser apresentados em modelos livres que contenham no mínimo os itens dos modelos sugeridos.

7 - Anexos

- ☐ ANEXO I - Plano de Negócios
- ☐ ANEXO II - Plano de Vendas
- ☐ ANEXO III - Histórico de lançamentos nos últimos 03 anos

Taboão da Serra 18 de outubro de 2010
Local e data

Assinatura do Proponente

Nome: Geocom Construtora Ltda

CPF: 59.998.777/0001-09

ANEXO E – Quadro de Composição de Investimentos do condomínio José Maria Amaral (Entidades – FDS)

QUADRO DE COMPOSIÇÃO DO INVESTIMENTO - QCI UNIDADES CONCENTRADAS

1 - Identificação

Programa	Parceria - Programa Minha Casa, Minha Vida - Entidades - recursos FDS	Recursos	FDS
Modalidade	Aquisição de terreno e construção	Tipo de Garantia	Alienação Fiduciária
Entidade Organizadora - EO	Movimento dos Trabalhadores Sem Teto Leste I		
Empreendimento/Proposta	Condomínio José Maria Amaral	Nº Unidades	598
Endereço	Rua Mar de Baffin s/nº - atual Francisco José Aves	UF	SP

2 - Quadro de Composição do Investimento - QCI

ITEM	SERVIÇOS E DESPESAS	Nº de UNID	RECURSOS					TOTAIS
			FDS	CONTRAPARTIDA FMS	CONTRAPARTIDA RH	CONTRAPARTIDA FINANCEIRA EO	CONTRAPARTIDA MIO MUTUANTE	
	Descrição		(R\$)	(R\$)	(R\$)	(R\$)	(R\$)	(R\$)
1	TERRENO		493.750,00			54.576,84		548.326,84
2	PROJETOS		430.968,00			31.004,00		461.972,00
2.1	Engenharia		138.998,00			31.004,00		170.002,00
2.2	Trabalho técnico social		300.960,00					300.960,00
3	CONSTRUÇÕES		14.093.275,22		3.900.000,00		1.115.128,79	19.108.404,01
3.1	Arquitetura Técnica		1.330.560,00					1.330.560,00
3.2	Instalações		10.787.750,40		3.170.333,01		991.993,77	14.950.077,18
3.3	Equipamentos Comuns		177.048,36		54.961,06		21.440,65	253.450,07
3.4	Infra-Estrutura Interna		1.784.656,81		725.795,94		162.894,37	2.673.347,12
	intercomunicação		439.229,44		3.925,15		12.270,49	455.425,08
	água potável		187.741,32		49.457,32		18.040,66	255.239,30
	saneamento sanitário		49.062,64		15.899,12		6.859,52	71.821,28
	drainagem		41.897,21		13.774,72		3.699,76	59.371,69
	pavimentação		316.418,06		160.391,55		47.299,62	524.109,23
	energia/iluminação		432.315,05		160.897,61		32.348,56	625.561,22
	telefone		3.955,36		402,67		1.266,03	5.624,06
	gás canalizado		174.238,17		46.639,57		12.689,40	233.567,14
	condicionadores arq. esp.		88.940,00		252.844,63		13.389,07	355.173,70
	parqueamento		42.458,36		1.483,60		14.985,03	58.927,00
4	Infra-Estrutura Externa							
	intercomunicação							
	água potável							
	saneamento sanitário							
	drainagem							
	pavimentação							
	energia/iluminação							
	telefone							
	gás canalizado							
	condicionadores arq. esp.							
	parqueamento							
I	Subtotal I - CUSTOS DIRETOS		14.093.969,78		3.900.000,00	85.532,84	1.115.128,79	20.141.632,41
6	Custos Indiretos		67.099,22					67.099,22
I	Subtotal I - CUSTOS INDIRETOS		67.099,22					67.099,22
II	TOTAIS		15.040.999,00		3.900.000,00	85.532,84	1.115.128,79	
IV	Valor do Investimento							20.208.691,63

Convenção - item não financeiro

São Paulo, 15 de março de 2013

Responsável
nome: Maíra Saadry Inoue
identificação:

MAÍRA SAADRY INOUE
Engenheira Civil - Matr. (V) 979-1
GI Des. Urbano e Rural - São Paulo/SP
CADERNOS DE PROJETOS

ANEXO F – Quadro de Composição de Investimentos do condomínio Florestan Fernandes (Entidades – FDS)

QUADRO DE COMPOSIÇÃO DO INVESTIMENTO - QCI UNIDADES CONCENTRADAS

1 - Identificação

Programa	Recursos
Parceira - Programa Minha Casa, Minha Vida - Entidades - recursos FDS	FDS
Modalidade	
Aquisição de terreno e construção	Tipo de Garantia
	Alienação Fiduciária
Entidade Organizadora - EQ	
Movimento dos Trabalhadores Sem Teto Local	
Empreendimento/Proposta	Nº Unidades
Condomínio Florestan Fernandes	198
Endereço:	UF
Rua Mar de Gullin s/nº - atual Francisco José Ave	SP

2 - Quadro de Composição do Investimento - QCI

ITEM	SERVIÇOS E DESPESAS	Nº de UNID	FDS	RECURSOS				TOTALS
				CONTRAPARTIDA	CONTRAPARTIDA	CONTRAPARTIDA	CONTRAPARTIDA	
	Descrição		(R\$)	FMH	SH	FINANCIARIA DO	INDO MUTUANTE	(R\$)
				(R\$)	(R\$)	(R\$)	(R\$)	
1	TERRENO		522.894,02			52.030,18		580.965,82
2	PROJETOS		439.066,00			31.004,00		470.266,00
2.1	Engenharia		138.966,00			31.004,00		170.000,00
2.2	Trabalho Técnico social		300.000,00					300.000,00
3	CONSTRUÇÕES		18.017.404,89		3.960.000,00		1.140.486,70	19.917.895,59
3.1	Assanidade Hídrica		1.330.500,00					1.330.500,00
3.2	Habitações		10.711.545,54		3.179.333,04		997.386,78	14.888.265,36
3.3	Equipamentos Comuns		177.048,39		54.861,02		21.440,95	253.450,36
3.4	Infra-Estrutura Interna		1.798.310,94		720.705,94		121.651,33	2.640.668,21
	terceirização		438.220,44		3.925,15		12.270,49	455.416,08
	água potável		167.741,32		49.457,32		18.040,88	235.239,52
	esgotamento sanitário		49.082,64		15.890,12		6.850,52	71.823,28
	drainagem		41.037,21		13.774,72		3.588,78	58.399,71
	pavimentação		316.419,98		180.381,55		6.506,39	503.307,92
	energia/Iluminação		432.815,95		190.897,81		32.346,58	656.060,34
	telefone		3.585,36		402,67		1.266,03	5.254,06
	gás canalizado		174.226,17		46.030,57		12.588,40	232.845,14
	conferências/obras esp.		131.414,55		252.844,63		13.129,47	397.388,65
	parqueamento		42.408,30		1.483,80		54.985,08	98.877,18
4	Infra-Estrutura Externa							
	terceirização							
	água potável							
	esgotamento sanitário							
	drainagem							
	pavimentação							
	energia/Iluminação							
	telefone							
	gás canalizado							
	conferências/obras esp.							
	parqueamento							
I	Subtotal I - CUSTOS DIRETOS		14.982.277,51		3.960.000,00	80.030,18	1.140.486,70	20.162.875,39
5	Custos Indiretos		67.722,48					67.722,48
II	Subtotal II - CUSTOS INDIRETOS		67.722,48					67.722,48
III	TOTALS		15.048.999,99		3.960.000,00	80.030,18	1.140.486,70	
IV	Valor do Investimento							20.237.597,88

Convenção - Item não financeiro

São Paulo, 11 de março de 2013

Responsável

nome: Maira Saory Inoue

identificação:

MAIRA SAORY INOUE
Engenheira Civil - Matr. 109.929-1
Gr. Des. Urbano e Rural São Paulo/SP
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL