UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA HUMANA

BRUNO XAVIER MARTINS

*O Programa Minha Casa Minha Vida: a mercadoria habitação a serviço
da reprodução do capital em contexto de crise*

São Paulo

2016

BRUNO XAVIER MARTINS

***O Programa Minha Casa Minha Vida: a mercadoria habitação a serviço
da reprodução do capital em contexto de crise***

Dissertação apresentada ao Departamento de
Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras
e Ciências Humanas da Universidade de São
Paulo para obtenção do título de mestre.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Isabel Aparecida
Pinto Alvarez.

São Paulo

2016

Ficha de Aprovação

Autor: Bruno Xavier Martins

E-mail: bruno_x_martins@hotmail.com

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Isabel Aparecida Pinto Alvarez.

Título: O Programa Minha Casa Minha Vida: a mercadoria habitação a serviço da reprodução do capital em contexto de crise

Dissertação de Mestrado apresentada ao Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, sob orientação da Prof.^a Dr.^a Isabel Aparecida Pinto Alvarez, como exigência parcial para a obtenção do título de Mestre na área da Geografia Humana.

Banca Examinadora

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Aprovado em: _____

Agradecimentos

Em primeiro lugar, agradeço à minha família: pai, mãe e irmão. À minha querida mãe por seu carinho indiscreto e incondicional, por sua leveza sem tamanho e pela forma mansa como sempre me aconselhou a caminhar: “leve a vida mais na flauta, filho...”. Só o abraço materno é capaz de ativar a sensação inigualável de alento nesse mundo tão áspero. Devo a você, Dona Maria, a pouca tranquilidade que ainda carrego em mim. Ao meu querido pai, sua simplicidade me comove. Recentemente vi muitas fotos nossas antigas e notei que certas coisas não mudam jamais! Os cabelos embranquecem, a careca vem, a barriga avança, o cansaço é desolador, a pele se desfaz com o tempo, mas o olhar...o olhar é eterno! Nos momentos mais alegres e nos mais difíceis pelos quais passamos, esse olhar estava lá, transmitindo sinceridade e a sabedoria restrita àqueles que *sabem* que levaram a vida da melhor forma possível, “tudo dentro dos conformes”. De você, seu Zé, eu quero herdar um pedaço desse seu olhar sereno e de paz e, com isso, me deixar rodear pelas pessoas de bem. Ao Thiago, meu irmão, companheiro, eu agradeço por todas as conversas, pelo apoio de sempre e por me mostrar que o conhecimento vem de todas as partes. É certo que precisei antes amontoar um bocado de diplomas para só depois entender algumas coisas simples...mas pouco a pouco vou aprendendo. Sem vocês, com quem jamais falei a fundo sobre minha pesquisa, esta dissertação não teria saído.

Agradeço à minha orientadora e amiga Isabel. O seu apoio, nos caminhos que a dissertação e a vida percorreram no processo de pesquisa, foi essencial à conclusão dessa jornada. Agradeço profundamente sua orientação, mas, sobretudo, sua calma e paciência frente às minhas ansiedades e à trajetória tortuosa desta pesquisa. Agradeço também ao César Simoni Santos e à Flavia Martins pela leitura atenta do meu texto de qualificação.

Aos colegas que leram partes do meu texto em construção e debateram ponto a ponto do que escrevi, trazendo contribuições ao trabalho final aqui apresentado e criando momentos importantes para a nossa própria amizade e parceria: Felipe Paçoca, Fernanda, Claudinho, Glauco e Brunão. Agradeço também ao Fabião pela leitura e conversa sobre o texto apresentado ao *CPCP* e à Kris Inga pela revisão na tradução para o inglês. E não me posso esquecer do André (Baudraia), que resolveu ler minha qualificação (inteira!) após aquela nossa conversa no ônibus entre Havana e Guanabo, nas Playas del Este.

Aos amigos de colégio que ainda são presentes na minha vida, aos quais admiro cada vez mais, a despeito das diferenças que só crescem: Nestor, Fão, Panet, Pulga e Gabriel. E ao Allinha)Cobell(, que na transição do colégio para a vida universitária se manteve. Nem totalmente lá nem totalmente cá, a ontologia da nossa amizade está aí.

Aos parceiros da Economia da PUC, com quem fiz os meus mais animados grupos de estudos e, felizmente, prosseguimos as conversas, cafés e cervejas: Brunão, Man e Ricardo. Às outras amizades, por quem tenho o maior carinho: Marcela Bonfim, Raul, André, Thiago, Anderson, Daniel, Murilo, Gabi e Julinho. Aos professores da PUC, em especial à Rosa Berriel, Leslie Beloque e Regina Gadelha.

Aos amigos com quem dividi casa nos anos do n°38 do Bonfa, minha lembrança dessa época é viva e intensa: Paçoca, Marcha, Lia, Fefê, Ritinha, Sandrinho, Claudinho, Bigode, Cabeça, Carol, Luiza, Rocio, Pinga, Marquinho, Maicão, Brunão, Teo, Nat e agora o novo integrante da *gang*, Benê. Aos parceiros todos de faculdade, que, de um jeito ou de outro, entre campos, viagens, rampas, grupos de estudo, sempre estiveram presente nesses anos de Geografia: Pedrão, Aragi, Vitrola, Maião, Necas, Mahara, Peres, DomDom, Caião, Chico, Mari, Loco, Fabão, Ana P., Carol, Paula, Maiara, Vini, Feres, Delgado, Marcola, Juninho, Anaelara, Marciano, Vivi, Mamá, Tatá, Rafa, Arthur...

Aos camaradas com quem hoje faço os campos por ganha pão, nossas viagens, e as divertidas conversas, sempre me tiraram do rumo linear da pesquisa e me deram, ao mesmo tempo, muito cansaço e um pouco de sossego pra cabeça: Felipe, Jansen, Vili, Marcinho, Renatinha, Cotonete.

Aos que seguraram a minha barra naqueles 6 meses da dura Nova York, durante meu estágio de pesquisa no exterior. Shara pelas boas vindas. Sofia pelo primeiro pouso. Nico e Valentina por serem tão abertas ao estranho que recém chegara. Ao Thiago, Marcelo e Gustavo, que por terem enfrentado -20°C e neve pesada, tivemos do que conversar. Ao *Center for Place, Culture and Politics*, onde realizei o estágio. Ao meu supervisor no *Graduate Center* da *CUNY*, David Harvey, e aos demais professores do grupo de pesquisa: Ruth Gilmore, Peter Hitchcock, Mary Taylor e David Stein. À incrível parceria de Çağatay nas cervejas e no *one dollar pizza*, e às boas conversas com os outros integrantes do grupo: Neil, Andrew e Mark. Aos jantares saborosos e ao calor da família que me abraçou: Márcio Valença, Renata e Clarinha. Ao Ryan e Dan, que me acolheram como um irmão. Mudar para aquela casa na companhia desses dois caras, foi o que me aconteceu de melhor naquele período. À Marjorie Elliot, que me emprestou o piano, a amizade e um culto, quase religioso, de uma música cheia de história e emoção. Um especial agradecimento à Paulette, que me mostrou, na prática, que a cidade de Nova York começa no subsolo. Thiago e Luiza, devo uma pra vocês.

Esta pesquisa contou com o financiamento da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

RESUMO

MARTINS, Bruno Xavier. **O Programa Minha Casa Minha Vida: a mercadoria habitação a serviço da reprodução do capital em contexto de crise.** 2016. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas de São Paulo. São Paulo, 2016.

Esta pesquisa trata das determinações críticas da atual relação entre a política habitacional brasileira, as incorporadoras nacionais de capital aberto e a reprodução do capital financeiro ligado ao setor imobiliário, com uma pesquisa focada na análise do Programa Minha Casa Minha Vida I e II (PMCMV) na metrópole de São Paulo. A história da política habitacional no Brasil, porém, mais claramente no BNH, evidencia que a confluência entre Estado, empresas privadas do setor imobiliário e capital não é a novidade do momento atual. A diferença reside, basicamente, no contexto histórico e econômico em cada um dos períodos, ou seja, em como a questão da habitação se presta à adaptação dos diferentes momentos de reprodução do capital e do trabalho pelos quais o país passou e vem passando. Se no momento do BNH/autoconstrução a questão da habitação estava inserida no contexto de uma economia industrial, e produzia casas ao ritmo de rotação do capital industrial, coube a nós, nesta pesquisa, investigar quais seriam os elementos da produção da habitação social, via PMCMV, ao ritmo do capital de uma economia financeirizada.

Palavras-chave: Programa Minha Casa Minha Vida, política habitacional, setor imobiliário, mercado financeiro, reprodução do capital.

ABSTRACT

MARTINS, Bruno Xavier. **My House My Life Program (Programa Minha Casa Minha Vida): the commodity housing as a means to the capital reproduction in the context of crisis.** 2016. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas de São Paulo. São Paulo, 2016.

This research deals with the critical current determinations between the Brazilian housing policy, opened capital national developers and reproduction of finance capital on the real estate sector, from a research focused on the analysis of the Minha Casa Minha Vida I and II (PMCMV) in the metropolis of São Paulo. The history of housing policy in Brazil, better seen in the case of BNH, shows that the confluence between the state, private real estate companies and capital is not the novelty of the present moment. Basically, the difference lies in the historical and economic context from each period, showing how the issue of housing serves as an important means to the reproduction of capital and labor force throughout the different moments the country has been in. Once in the period of BNH, housing in Brazil was inserted in the context of an industrial economy, and therefore, it produced houses at the pace of the industrial capital rotation. In this research, though, we will investigate what are the elements of the social housing production, via PMCMV, under the rhythm of the capital of a financialized economy.

Key-words: My House, My Life Program (Programa Minha Casa Minha Vida), housing policy, real estate sector, financial Market, capital reproduction.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Estrutura Organizacional da incorporadora MRV.....	140
Figura 2 - Composição acionária da loteadora Urbamais Properties e Participações S/A.....	150
Figura 3 - Composição acionária da empresa construtora e locadora de galpões comerciais LOG Commercial Properties S/A.....	151
Figura 4 - Composição acionária da incorporadora MRV Engenharia e Participações S/A.....	151

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Cotação diária das ações de algumas incorporadoras listas na Bovespa.....	42
Gráfico 2 - Unidades habitacionais lançadas por ano, por empresa, dentre as principais empresas do ramo (2004-2010).....	43
Gráfico 3 – Distribuição do déficit habitacional por componente.....	63
Gráfico 4 – Déficit habitacional no Brasil, por região.....	64
Gráfico 5 – Composição de clientes da empresa construtora e locadora de galpões comerciais LOG Commercial Properties S/A, subsidiária da MRV, por ramo de atividade.....	146
Gráfico 6 – Distribuição geográfica dos investimentos da empresa construtora e locadora de galpões comerciais LOG Commercial Properties S/A, subsidiária da MRV.....	147
Gráfico 7 – Distribuição geográfica do banco de terrenos da loteadora Urbamais Properties e Participações S/A, empresa subsidiária da MRV.....	148
Gráfico 8 – Banco de terrenos da incorporadora MRV, por unidade, entre os anos de 2006 e 2014.....	155
Gráfico 9 – Banco de terrenos da incorporadora MRV, em bilhões de reais, entre os anos de 2006 e 2014.....	156

Gráfico 10 – Distribuição dos acionistas da incorporadora MRV, por macrorregião mundial.....	158
Gráfico 11 – Abrangência geográfica das operações da incorporadora MRV, por número de cidades, entre os anos 2006 e 2015.....	162

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 – Total de unidades habitacionais contratadas pelo PMCMV até 30/04/2014, por estado da federação; Total de unidades entregues até 30/04/2014, por estado da federação.....	68
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Meta de unidades da Fases II do PMCMV, até dez/2014, discriminado por faixa de renda familiar, modelo do financiamento e origem do recurso.....	66
Tabela 2 – Dados de emprego, renda e vendas gerados pelo PMCMV, entre os anos 2009 e 2012.....	69
Tabela 3 – Distribuição das entregas de unidades habitacionais do PMCMV, discriminado por faixa de renda.....	71
Tabela 4 – Obras nos canteiros de obras da MRV onde foram encontrados trabalhadores em regime análogo à escravidão.....	132

LISTA DE SIGLAS

BACEN	Banco Central do Brasil
BB	Banco do Brasil
BOVESPA	Bolsa de Valores de São Paulo
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BNH	Banco Nacional da Habitação
CADE	Conselho Administrativo de Defesa Econômica
CCB	Cédulas de Crédito Bancário
CCI	Cédulas de Crédito Imobiliário
CEF	Caixa Econômica Federal
CMP-SP	Coordenação de Movimentos Populares do Município de São Paulo
COHAB-SP	Companhia Metropolitana de Habitação

FAR	Fundo de Arrendamento Residencial
FCP	Fundação Casa Popular
FDS	Fundo de Desenvolvimento Social
FGHab	Fundo Garantidor da Habitação Popular
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FLM	Frente de Luta por Moradia
FNHIS	Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social
LCI	Letras de Crédito Imobiliário
IAP	Instituto de Aposentadoria e Pensão
IPO	Inicial Public Offering
LI	Letras Imobiliárias
MPT	Ministério Público do Trabalho
MSTRU	Movimento Sem-Teto pela Reforma Urbana
OGU	Orçamento Geral da União
OPA	Oferta Pública de Ações
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PCC	Primeiro Comando da Capital
PIB	Produto Interno Bruto
PlanHab	Plano Nacional da Habitação
PMCMV	Programa Minha Casa Minha Vida
PNHU	Plano Nacional da Habitação Urbana
PNHR	Plano Nacional da Habitação Rural
PSHIS	Programa de Subsídio à Habitação de Interesse Social
PT	Partido dos Trabalhadores
SECOVI	Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Comerciais de São Paulo
SBPE	Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
SCI	Sociedades de Crédito Imobiliário
SERFHAU	Serviço Federal de Habitação e Urbanismo
SFH	Sistema Financeiro da Habitação
SFS	Sistema Financeiro de Saneamento
SHS	Subsistema de Habitação Social
SHM	Subsistema de Habitação de Mercado
SNH	Sistema Nacional da Habitação
SNHIS	Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social

Sumário

Introdução

Apresentação.....	14
Organização do texto.....	16

1 - Do modelo crítico de expansão do setor imobiliário brasileiro ao Programa Minha Casa Minha Vida.....22

1.1 Abertura de capital das incorporadoras brasileiras.....	25
1.2 Os impactos da crise dos subprime no mercado imobiliário brasileiro.....	41
1.3 O surgimento do Programa Minha Casa Minha Vida num contexto de ‘estado de emergência econômico’.....	44

2 – A formação institucional do PMCMV e sua arquitetura interna.....53

2.1 Geração e histórico institucional de formação do PMCMV.....	54
2.2 O déficit habitacional real como justificativa ideológica ao surgimento do PMCMV.....	62
2.3 Enquadramento institucional do PMCMV.....	64
2.4 Fases I e II do PMCMV: contratações, entregas e abrangência do Programa.....	65
2.5 Investimentos do PMCMV e reflexos do Programa na economia do país.....	68
2.6 As três faixas de renda do PMCMV.....	69

3 – A política habitacional brasileira antes do PMCMV: um breve histórico da mercadoria-habitação a serviço da reprodução do capital e da força de trabalho.....76

3.1 Notas sobre o BNH e a formação da política habitacional como um <i>a priori</i> da reprodução do capital e da força de trabalho.....	77
3.2 Notas sobre a autoconstrução e o caminho do lastro da riqueza social a partir da casa.....	97

4 - Dossiê MRV: mais uma chave para entender o PMCMV.....	124
4.1 Radiografia MRV: entrevista e análise de relatório.....	136
4.1.2 Um Programa feito a várias mãos.....	137
4.1.3 As características do Conselho Administrativo da MRV.....	139
4.1.4 Empresas do Grupo MRV: a diversificação dos investimentos.....	143
4.1.5 Abertura de Capital da MRV.....	151
4.1.6 Histórico da empresa e sua predestinação para o segmento econômico.....	159
4.1.7 MRV dentro do PMCMV.....	164
 Considerações finais.....	 172
Referências bibliográficas.....	179

Introdução

Apresentação

A presente dissertação de mestrado buscou investigar as determinações críticas da atual relação entre a política habitacional, as incorporadoras brasileiras de capital aberto e a reprodução do capital financeiro, com uma pesquisa focada na análise do Programa Minha Casa Minha Vida (I e II) na metrópole de São Paulo. A história da política habitacional no Brasil, porém, evidencia que a confluência entre Estado, empresas privadas do setor imobiliário e capital não é a novidade do momento atual. Quando analisamos o período do BNH e do trinômio “loteamentos periféricos-casa própria-autoconstrução” (BONDUKI, 2013), em comparação ao atual momento do PMCMV, notamos que a diferença reside, basicamente, no contexto histórico e econômico de cada um desses períodos, ou seja, em como a questão da habitação é entendida e em como ela se presta à adaptação dos diferentes momentos de reprodução do capital pelos quais o país passou e vem passando. Se no momento do BNH/autoconstrução a questão da habitação estava inserida no contexto de uma economia industrial, e produzia casas ao ritmo de rotação do capital industrial, coube a nós, nesta pesquisa, investigar quais seriam os elementos da produção da “habitação social de mercado” (SHIMBO, 2010) ao ritmo do capital de uma economia financeirizada, a partir do PMCMV.

Desde o fim do BNH em 1986, e mais especificamente a partir de 2003¹, primeiro ano do governo de Luiz Inácio Lula da Silva, vem-se operando no Brasil a construção de uma arquitetura financeira em torno da habitação que culmina com abertura de capital das grandes incorporadoras brasileiras na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA) nos anos de 2006 e 2007 e se desdobra, por fim, no lançamento do PMCMV em março de 2009. A financeirização do setor imobiliário no Brasil, já observada por diversos autores (MARTINS, 2010; ROYER, 2014; SANTOS, 2013; SHIMBO, 2010), não parece ter nos mecanismos e instrumentos mais avançados dessa financeirização, como se pode

¹ Os valores relacionados ao crédito imobiliário no Brasil já vinham crescendo exponencialmente antes mesmo do Programa Minha Casa Minha Vida. Na verdade, esses valores já estavam em forte elevação anteriormente à abertura de capital das incorporadoras e a promessa de acesso aos fundos públicos pode ser considerado um pré-requisito para a grande aceitação dessas incorporadoras no mercado de ações: “Por um lado, houve um aumento exponencial nos valores de financiamento habitacional contratados pelo sistema FGTS-SBPE: em 2003, quando se iniciou o primeiro governo Lula, o valor total contratado era de aproximadamente cinco bilhões de reais; em 2008, na metade do segundo governo, esse valor excedeu quarenta bilhões de reais. Por outro, um conjunto de grandes empresas construtoras e incorporadoras se aproximou do mercado de capitais pela captação direta de recursos via “oferta pública de ações” (OPA) ou, em inglês, IPO (*Initial Public Offering*), na Bolsa de Valores em São Paulo (Bovespa). Até 2008, as vinte e cinco empresas listadas no segmento “construção civil” da Bovespa haviam captado mais de vinte bilhões de dólares.” (SHIMBO, 2010: 26)

observar nos EUA, por exemplo, sua principal característica, mas sim na presença maciça de um capital que, apesar de estar agora infiltrado num setor tradicionalmente dependente dos ciclos longos de produção – a construção civil –, adquiriu a lógica de reprodução do financeiro, da rápida transformação de dinheiro em mais dinheiro (D-D’). É sob essa lógica que se tentou entender o atual contexto da habitação no Brasil, no qual o PMCMV emprega importante papel.

Uma das perguntas que percorreu este processo de pesquisa foi a seguinte: o que faz o Estado brasileiro lançar programas habitacionais intermitentemente ao longo de sua recente história, uma vez que o déficit habitacional sempre se mostrou perene? Se os problemas relacionados à questão da habitação são uma constante, por que a política habitacional varia tanto e até mesmo se ausenta em alguns períodos? Parece haver uma relação entre o contexto econômico pelo qual o país passa e a implementação de grandes projetos em torno da habitação. Essa relação foi parcialmente elaborada para o período do BNH/autoconstrução com o objetivo de investigar os motivos pelos quais o PMCMV surgiu no ano de 2009, logo depois de uma grande crise que abala toda a economia mundial.

Menos de um ano após a crise de 2008, portanto, o governo brasileiro lança o PMCMV. Declaradamente com o objetivo de aquecer a economia interna e de diminuir o déficit habitacional – uma dívida histórica com a população brasileira –, o PMCMV parece ter servido também para reconectar os elos rompidos com a crise de 2008 entre o setor imobiliário brasileiro, que recém abriu capital em bolsa, e o capital financeiro que havia entrado no Brasil em busca das promessas da alta remuneração do setor e do acesso aos fundos públicos do país. Essa relação entre ajustes econômicos, na forma de readequações da reprodução do capital e da força de trabalho internamente, e promoção da política habitacional, parece ser um dos motivos que fez com que o governo brasileiro lançasse o PMCMV naquele momento.

Mas o que parece ser apenas a disponibilização do aparelho estatal para a reprodução do capital atrelado às incorporadoras, como se costuma enxergar tais alianças, se mostrou bastante mais complexo do que isso. O estudo de caso sobre a incorporadora e construtora MRV, buscou mostrar que a relação de “parceria” entre a empresa e o PMCMV vai para muito além do auxílio que a esfera pública presta à esfera privada no movimento de reprodução do capital, e evidencia a importância que a empresa MRV exerceu, ao menos durante o curto período do PMCMV I e II entre os anos de 2009 e 2014, sobre o funcionamento do então governo e sobre a manutenção do fluxo de créditos

para o setor, na forma de financiamentos do Estado através de fundos públicos e semi-públicos.

Assim, essa dissertação de mestrado tem por objetivo refletir sobre as questões acima citadas e, dessa forma, busca trazer alguma contribuição para o debate em torno da habitação no Brasil, que deve ser constantemente renovado, uma vez que as condições nas quais ele se forma estão em permanentes mutações.

Organização do texto

O texto desta dissertação de mestrado está organizado a partir da ideia central de que o mercado imobiliário brasileiro, bem como o setor da construção civil, vem sendo utilizado como meio para ajustes aos modos de reprodução do capital e da força de trabalho no Brasil. Mais especificamente, esta dissertação tem como objetivo apresentar como o Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) surge, e vem operando, a partir dos problemas colocados pela crise mundial de 2008 e pela necessidade de remuneração do capital envolvido na política habitacional, atualmente marcado pela forte presença do capital financeiro. Para isso se buscou, primeiramente, entender o contexto de nascimento do PMCMV dentro de um cenário mundial de crise e de uma organização do setor imobiliário brasileiro que se havia aberto recentemente à financeirização, para, somente em seguida, entrar nos termos propriamente ditos do funcionamento interno da recente política habitacional e da sua formação histórico-institucional. Depois disso, o texto traz uma breve revisão histórica do contexto em que o BNH e a autoconstrução formavam o cenário habitacional na cidade de São Paulo, com o objetivo de traçar paralelos entre a política habitacional daquele momento e a do PMCMV, marcados pelo ritmo de reprodução do capital industrial e do financeiro, respectivamente. Por último, a pesquisa sobre o PMCMV nos levou à necessidade de conhecer mais de perto o papel da empresa MRV dentro da recente política habitacional e os elos criados entre mercado financeiro, empreiteiras brasileiras de capital aberto e Estado virão à tona a partir desse estudo de caso. Mais detalhadamente, esta dissertação de mestrado apresenta os seguintes capítulos:

O **Capítulo 1**, intitulado *Do Modelo Crítico de Expansão do Setor Imobiliário Brasileiro ao Programa Minha Casa Minha Vida*, tem por objetivo traçar um percurso do mercado imobiliário brasileiro do momento da abertura de capital de suas principais incorporadoras nos anos de 2006 e 2007, até o lançamento do Programa Minha Casa

Minha Vida (PMCMV), no começo de 2009. O Programa é entendido aqui como uma medida emergencial de resposta à grande crise de 2008 e ao colapso já deflagrado no próprio setor decorrente da entrada dessas mesmas incorporadoras na bolsa de valores. Buscamos, assim, em primeiro lugar, descrever em detalhes a abertura de capital dessas empresas e como a corrida cega pela compra de terrenos em todo o Brasil, possibilitada pela captação de recursos em seus IPOs e transformada em pré-requisito para o aumento dos preços das ações na bolsa de valores, se tornou a base dos problemas que viriam a enfrentar no momento seguinte. Em segundo lugar, com o objetivo de contextualizar os acontecimentos internos no cenário do capitalismo mundial, elaboramos uma rápida observação a respeito da influência que a crise mundial de 2008 teria exercido sobre o mercado imobiliário brasileiro, mais especificamente sobre as incorporadoras de capital aberto em bolsa, uma vez que grande parte do capital internacional presente nesse setor teria abandonado o país e retornado, contraditoriamente, ao epicentro da própria crise – os EUA. Por último, a dissertação sugere que o surgimento do PMCMV esteja diretamente ligado ao resgate das incorporadoras afetadas por conta da crise e da estratégia de expansão do setor, naquele primeiro momento, que paralisou os capitais em terrenos espalhados por todo o território nacional. Parece haver uma relação direta entre a quantidade de terras adquirida na época da abertura de capitais dessas incorporadoras e o tamanho da política habitacional que, ao recolocar os bancos de terras novamente ativos no mercado, fez religar, em medida de urgência, o elo enfraquecido pela crise de 2008 entre o setor imobiliário brasileiro e o capital financeiro internacional.

O **Capítulo 2**, intitulado *A formação institucional do PMCMV e sua arquitetura interna*, visa expor as fases 1 e 2 do PMCMV, seus números de unidades e financiamentos, as regiões de abrangência etc. Ou seja, tem por objetivo sistematizar o que foi a política habitacional desde o seu começo em 2009 até mais ou menos 2014, quando findam os recursos referentes à segunda fase do PMCMV. Além disso, começa a expor a importância / dependência do Estado frente a uma política de cunho desenvolvimentista, que se utilizou do setor da construção civil, de um lado, para o crescimento das estruturas internas do país e serviu como uma das portas de entrada ao capital financeiro internacional, de outro. Por fim, mostra como se deu a formação histórico-institucional do PMCMV frente aos planos nacionais da habitação e como a centralização da política no nível federal fez, ao mesmo tempo, gerar as possibilidades de uma produção em massa e atrofiar os planos que possuíam sua execução nos níveis dos governos e municípios. Estes, ao vislumbrarem que a questão habitacional havia virado

um problema federal, se retiraram da responsabilidade de manter a produção e promoção mais especificadas às regiões. O déficit habitacional, que historicamente tem se mostrado uma constante no Brasil, a partir do momento em que a habitação vira uma mercadoria de circulação nos meandros do capital financeiro, torna-se um problema a ser combatido velozmente, à velocidade da reprodução do capital financeiro envolvido no setor.

O **Capítulo 3**, que recebeu o nome de *A política habitacional brasileira antes do PMCMV: um breve histórico da mercadoria-habitação a serviço da reprodução do capital e da força de trabalho*, pretende fazer uma revisão histórica das políticas habitacionais no país, a partir de uma bibliografia específica já reconhecidamente clássica para essa temática. Dessa forma, trouxemos para o trabalho uma contextualização histórica no qual o PMCMV seria visto dentro de um quadro mais amplo, que envolve, já desde momentos anteriores ao contemporâneo, o setor da construção civil, o Estado nacional, os diferentes capitais e a população, a partir da produção, ou de sua ausência, de unidades habitacionais promovidas pela ação estatal. No entanto, para o escopo da dissertação, não caberia fazer uma retomada exaustiva de todas as políticas habitacionais já produzidas no Brasil, a qual deveria descrever suas aparições primeiras na forma do sanitarismo, deveria passar também pelos IAP's (Instituto de Aposentadoria e Pensão) e FCP (Fundação Casa Popular), BNH etc., até chegar ao PMCMV no ano de 2009. Ao invés, optou-se por uma parte desse processo, a partir da qual se buscou fazer um método regressivo-progressivo para melhor entender o próprio PMCMV, objeto central dessa dissertação. Analisamos, assim, o BNH (Banco Nacional de Habitação) e o seu par histórico do então contexto da habitação: a formação da casa própria nos loteamentos periféricos a partir da autoconstrução (BONDUKI, 2013). Ficou mais evidente, ao longo do processo de pesquisa e da escrita, que o setor da construção civil no Brasil vem sendo utilizado como um possível modelador das formas de reprodução do capital e do trabalho no país. Se as alianças para o crescimento dos índices econômicos à época do BNH esteve muito mais ligado à influência dos capitais industriais, sendo a produção e promoção imobiliárias produzidas a um ritmo do capital de seu tempo, o industrial, o PMCMV sugere ter seu tamanho colossal e sua dimensão em níveis nacionais muito mais ligados às necessidades de reprodução ligadas à atual fase financeira do capitalismo que, ao precisar reproduzir-se velozmente, cumpre apressadamente a tentativa de solucionar a questão habitacional no Brasil. Como negativo do processo que se coloca como principal, o sistema da autoconstrução comumente se contrapõe ao BNH como se se apresentasse ali um contingente populacional que aos poucos seria incluído no sistema de habitação

público então existente. No entanto, alguns autores apontam para a existência da autoconstrução não como uma falha do sistema expresso da habitação, mas antes como um plano que se criou, à medida que os anos caminharam, de fomentar a reprodução do capital industrial, o qual pôde rebaixar os salários dos trabalhadores nas indústrias a partir da promessa do Estado em pagar o salário indireto na forma da habitação social. Esse modelo, que durante um curto período de tempo foi respeitado na Europa do Welfare State, adquire mecanismos distintos no Brasil, e aquilo que deveria ser da ordem do dia do Estado nacional, é terceirizado ao próprio trabalhador que passa a produzir no expediente extra da sua jornada de trabalho, a própria casa. Se o contexto habitacional como um todo foi a chave que utilizamos para entender aquele momento da reprodução do capital e do trabalho no Brasil, extrapolando as análises que focam na promoção habitacional de caráter público pura e simplesmente, esse aprendizado da história foi trazido para o momento atual do PMCMV, nos fornecendo um entendimento de que, para entender o Programa-objeto de estudo dessa dissertação, era também necessário analisar o contexto no qual ele se formou e as condições criadas por ele próprio para o crescimento do mercado imobiliário brasileiro como um todo.

Por último, o **Capítulo 4**, intitulado *Dossiê MRV: mais uma chave para entender o PMCMV*, tem por objetivo fazer uma radiografia da incorporadora e empreiteira MRV no cenário nacional, mais especificamente a partir de seus fortes elos criados com o governo federal e com o capital financeiro, a partir do PMCMV. Em primeiro lugar, foi feito um grande apanhado de notícias nas quais aparecem diversas denúncias trabalhistas à empresa, inclusive sua inclusão na “lista suja”, onde estão relacionadas as companhias que já tiveram casos de mão de obra análoga à escravidão. Essa inclusão impossibilita o recebimento de recursos financeiros por parte do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal, principais financiadoras do PMCMV, e sugere que a rápida exclusão da MRV dessa lista possa estar ligada a importância dela para o próprio funcionamento do programa. Buscou-se aqui o exame do caso específico da MRV para refletir não somente a importância que o Programa tem para a empresa (relação já largamente estabelecida dentro do modelo de funcionamento do capitalismo atual, em que o Estado se transforma em plataforma de reprodução do capital presente em empresas privadas), mas também a importância que a MRV possui no presente momento para o funcionamento do PMCMV. Buscou-se, portanto, fazer sua radiografia, com o intuito de entender os meandros do “grupo MRV” na sua grande e recente expansão dentro do mercado imobiliário brasileiro. Para isso, além de notícias de jornais e de alguns autores como Sanfelici (2013), Martins

(2010) e Santos (2013), utilizei-me dos relatórios institucionais da empresa disponibilizados aos investidores de suas ações no próprio website da empresa (<http://ri.mrv.com.br/apresentacoes.aspx>). Aqui, trazendo para o texto a entrevista feita com Sérgio Paulo Amaral dos Anjos, Diretor comercial da empresa, dividimos as reflexões em alguns blocos, para facilitar o entendimento desse processo que parece fazer uma mistura sutil da história da empresa com a história do PMCMV: a) em “Um Programa feito a várias mãos” nota-se a presença de Rubens Menin, sócio-fundador do grupo MRV, como uma espécie de “embaixador” do setor imobiliário frente às reivindicações que o setor possui para com o governo federal, influenciando diretamente no desenho da política habitacional; b) em “As características do Conselho Administrativo da MRV” busquei dissecar as informações a respeito de cada um dos participantes do Conselho para entender um pouco mais quem está no topo das decisões desse grupo que cresceu tão rapidamente desde sua abertura de capital e do lançamento do PMCMV; c) em “Empresas do grupo MRV: a diversificação dos investimentos”, foi feita uma busca nas características gerais das três empresas que compõem o grupo: “MRV Engenharia e Participações”, “LOG Commercial Properties” e da “Urbamais Properties e Participações”. A atuação do grupo em diferentes segmentos do setor imobiliário (habitacional de baixa renda, construção e locação de galpões comerciais e loteamento) revela uma fluidez de capital entre as diferentes empresas que parece buscar uma diluição do risco do investidor que aloca seus recursos de capital no grupo. A formação do Conselho das demais empresas, aqui também retratada, evidencia que as funções dos conselheiros de cada uma delas não visam, unicamente, solucionar os problemas da companhia para a qual presta serviço, mas possuem características que compõem qualidades úteis às estratégias de todo o grupo, na qual a MRV, a partir de sua participação no PMCMV, é a principal porta de entrada dos grandes capitais ali investidos; d) em “Abertura de capital da MRV”, tive por objetivo relatar o momento em que a empresa entra na bolsa de valores. A influência de um imenso montante de capital financeiro internacional dentro da empresa, bem como a grande corrida que ela promoveu em busca da formação de seu banco de terras em todo o Brasil, é aqui descrito com o objetivo de mostrar suas estratégias de diluição dos riscos pelo espraiamento geográfico de seus investimentos e de evidenciar a relação desse grande banco com o tamanho e abrangência territorial do PMCMV, que seria lançado a seguir; em “Histórico da empresa e sua predestinação para o segmento econômico”, buscou-se a trajetória percorrida pela empresa desde sua fundação em 1979 e como sua principal característica, marcada pelo

expertise no segmento econômico, passou de tragédia à dádiva com o PMCMV; em “MRV dentro do PMCMV”, buscou-se articular os dados do Programa com os dados de crescimento da MRV e expor a trajetória da empresa que vai desde 2009 até os dias atuais.

1 - Do modelo crítico de expansão do setor imobiliário brasileiro ao Programa Minha Casa Minha Vida

Um certo *boom* imobiliário tornou-se claro no Brasil de 2006 em diante, causando uma alta nos preços dos imóveis e evidenciando, mais uma vez, o problema histórico da moradia no Brasil. Políticas de caráter anticíclicas, que visavam contornar os problemas decorrentes da crise de 2008, passaram a ser mais comumente aplicadas, sobretudo após 2009. O capital que então fugira do país após a crise para retornar aos EUA, epicentro da própria crise internacional, precisava novamente encontrar espaço que pudesse seguir sua reprodução. Além disso, o histórico déficit habitacional brasileiro, que naquele momento era de mais de aproximadamente 6 milhões de moradias², carregava um poder legitimador para o processo. Estava dado o cenário no qual um novo estado de emergência econômico justificava as ações governamentais do Estado brasileiro: a crise de 2008, o déficit habitacional crônico e a necessidade de manter o Brasil como receptor de dinheiro mundial em busca de remuneração se articulam a partir de uma política anticíclica editada em caráter de urgência. É nesse contexto que emerge o Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV).

Entre as tantas urgências que vieram à tona nesse momento uma, entretanto, mostrou-se mais urgente que as demais: a necessidade de remunerar o capital financeiro internacional que então fluía para o país por via das incorporadoras com a promessa de reaquecimento da economia através da política habitacional. A crise de 2008 passou a funcionar como a justificativa econômica para a realização do PMCMV, e o déficit habitacional (que é real) como a justificativa ideológica. Foi assim que o Programa passou a servir de lastro ao capital fictício que então fluía com mais intensidade para o país em busca das promessas do setor imobiliário.

Assim, o PMCMV foi editado de última hora no gabinete da Casa Civil, sem a participação de movimentos populares, sem mesmo uma consulta ao Conselho Nacional de Cidades do Ministério das Cidades, sendo apresentado, ao mesmo tempo, como um programa de estímulo ao crescimento do setor da construção civil, considerado necessário

² Segundo dados do Ministério das Cidades, o déficit habitacional total do Brasil no ano de 2007 é de 5.989.064 moradias. Esses dados, bem como a metodologia de aplicação dos critérios para essa contagem, podem ser visualizados no link que segue: http://www.cidades.gov.br/images/stories/ArquivosSNH/ArquivosPDF/DHB_2008_Final_2011.pdf (primeiro acesso em 02/09/2016). Entretanto, quando se conversa com os movimentos de luta pela habitação social, esse número se mostra por demais subestimado. A partir de estimativas não oficiais, feitas pelos próprios movimentos, o déficit naquele momento estaria em torno dos 8 milhões de moradias.

dentro do PAC³(Programa de Aceleração do Crescimento), e de atendimento à demanda social, considerado urgente frente ao gigantesco déficit habitacional. Mas, o que se oculta é justamente a função para a qual ele de fato se torna emergencial: o Programa traz de volta o capital internacional para as incorporadoras, fugidos para seus mercados de segurança após a crise de 2008, reestabelecendo o elo anteriormente criado entre o capital financeiro e o mercado imobiliário a partir da promessa de um país com estabilidade econômica e de realização de negócios com alta remuneração⁴.

Até então, a alta taxa de juros brasileira era um dos principais fatores responsáveis pela captação da liquidez de dinheiro mundial no país, mas a crise mundial em 2008 trouxe insegurança aos investidores, que sugaram seus capitais de todo o mundo e os destinaram aos papéis da dívida americana, mesmo que a juros negativos. O Brasil, a partir desse momento, já não poderia depender unicamente de sua política monetária para atração desse capital internacional e:

após a crise, as políticas de suposta inclinação keynesiana e de dinâmica territorialmente expansionista ganharam espaço ainda maior e desempenharam bem a função que os sucessivos aumentos na taxa básica de juros até então vinham desempenhando sozinhos. (SANTOS, 2013: 239)

O mercado acionário brasileiro, portanto, que compreende os mais diversos setores, sofreu uma mudança significativa e apresentou outras possibilidades de captação de investimentos: “diferentemente dos segmentos exportadores de *commodities*, as empresas de incorporação [...] estavam aptas a aproveitar o bom momento que o mercado interno experimentava.” (SANTOS, 2013: 240-1) Essas novas possibilidades, que incluíam a redução da taxa de juros, causaram mudanças nos padrões de investimento verificados no mercado financeiro internamente no país. Grandes montantes de dinheiro originários do capital financeiro internacional em busca de remuneração passaram a ter no Brasil destino certo, posto que o governo federal agora apostava no setor imobiliário. “É nesses termos

³ Criado em 2007, no segundo mandato do presidente Lula (2007-2010), o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) visa promover a retomada do planejamento e execução de grandes obras de infraestrutura social, urbana, logística e energética do país. No início de 2009, a economia brasileira continuava sofrendo os efeitos da crise mundial, em que se observou a retração dos investimentos privados. Diversas medidas anticíclicas de caráter keynesiano foram tomadas pelo governo brasileiro, sendo o aumento dos investimentos públicos, e não sua retração, a forma principal dessas políticas. Dentre essas medidas de recuperação econômica dentro do PAC está o lançamento do PMCMV, em abril de 2009.

⁴ Depois de entrar em contato com os agentes do mercado imobiliário e ouvir seus relatos a respeito desse período, fica mais fácil entender por que esse Programa foi elaborado às pressas e com as portas fechadas. A exposição, tal como a análise dessa entrevista, virá na sequência deste trabalho.

que, num cenário de relativa redução de juros, a política urbana e habitacional passa a desempenhar melhor o papel antes atribuído quase que exclusivamente à emissão dos títulos da dívida pública.” (SANTOS, 2013: 240-1) Elas serviram de porta de entrada aos capitais internacionais - a partir deste novo momento mais sujeitos à boa fase de desenvolvimento da economia interna e menos expostos ao centro do capitalismo em crise. As novas formas e dispositivos da política econômica serviram para manter a dominação financeira ainda sob os mesmos preceitos que anteriormente. Agora, e a partir do surto expansionista do mercado imobiliário brasileiro e, mais especificamente do Programa Minha Casa Minha Vida, encontra-se, nas palavras de Santos (2013: 241):

[...] todo o território nacional na condição de ‘plataforma da valorização internacional’, dando origem a uma dinâmica igualmente híbrida em termos espaciais e que reforça a centralização do capital por meio da expansão periférica de parte do investimento.

Assim, a pesquisa detectou três importantes momentos para refletirmos a respeito do contexto do mercado imobiliário brasileiro do século XXI que culminaram no surgimento do Programa Minha Casa Minha Vida em abril de 2009: o primeiro deles, a abertura de capitais das incorporadoras a partir dos anos 2006 e 2007, e a consequente expansão geográfica dessas empresas para todo o território nacional e para o chamado segmento econômico, então guiadas pelas necessidades de reprodução do capital financeiro internacional dentro dessas incorporadoras; o segundo, a crise dos *subprime* no final de 2008 com o epicentro nos EUA, promovendo a retração dessas empresas aos seus mercados de origem e a consequente perda da grande quantidade de investimentos feitos em *landbanks* fora dos mercados centrais, a partir do dinheiro captado com a realização de seus IPO's⁵; e, finalmente, o surgimento do Programa Minha Casa Minha Vida, como uma medida de caráter anticíclico de resposta à crise supracitada, que articula um problema social - o déficit habitacional - às necessidades do mercado.

⁵ A sigla IPO significa “initial public offering”. Ela se refere ao processo de abertura de capital e emissão dos primeiros papéis da dívida de alguma empresa na bolsa de valores.

1.1 Abertura de capital das incorporadoras brasileiras

Boa parte dos R\$ 23 bilhões captados com as ofertas das ações na bolsa de valores entre os anos de 2006 e 2007 serviram para comprar terrenos e lançar imóveis. Desde então, o número de novos empreendimentos mais que triplicou, ao passo que, até o final de 2011, tais empresas não haviam sequer gerado caixa (conta que registra o valor dos recursos imediatamente disponíveis). Os dados são alarmantes: entre 2008 e 2011 o endividamento das principais incorporadoras aumentou 134%, chegando ao ano de 2011 a uma relação dívida/patrimônio de 68%⁶. Parece haver uma relação direta entre a expansão dessas empresas (e da economia como um todo) e o grau de endividamento das mesmas, indicando que crise e acumulação podem funcionar como um duplo de um movimento único de reprodução do capital, aqui para nós corporificado na política habitacional do PMCMV.

Por outro lado, desde o fim do BNH (Banco Nacional de Habitação) em 1986, o segmento imobiliário da habitação no Brasil entrou num longo jejum de financiamento que durou até mais ou menos 2003, quando voltou a ser capitalizado com a ampliação da faixa de financiamento habitacional compulsório do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) e do SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos)⁷. O aumento dos prazos de financiamento para a aquisição de um imóvel, a partir dessa data, e a redução dos juros decorrente dessa ampliação, são reflexos da crença fetichista em torno dos índices positivos de uma economia em crescimento, ao mesmo tempo que expressam a intenção de promover esse mesmo crescimento a partir da produção e financiamento habitacional. No entanto, até que se chegasse a esse momento de relativo acesso à moradia popular, o período que vai do fim do BNH até mais ou menos o começo dos anos 2000⁸, é profundamente marcado pela impossibilidade de se viver na cidade, pela ausência de políticas para a população mais vulnerável e pela crise econômica que levou a parcela mais pobre a se afastar ainda mais das possibilidades formais de adquirir uma casa ou de

⁶ Revista EXAME, 22/02/2012.

⁷ Para maiores detalhes sobre o funcionamento do sistema de financiamento imobiliário no Brasil ver o livro *O Urbano em Fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*, de Adriano Botelho. Esta dissertação tratará, mais adiante e de forma mais detalhada, o contexto da produção de habitação social do BNH, seguido de sua falência em meados dos 1980, e os ajustes institucionais e jurídicos que foram necessários fazer ao longo de mais de duas décadas para que o PMCMV pudesse surgir com a devida segurança aos capitais internacionais presentes nas incorporadoras brasileiras.

⁸ O ano de 2003, primeiro ano do primeiro mandato do governo Lula, é um marco para as mudanças institucionais em torno da habitação social no Brasil. A criação do Ministério das Cidades, neste ano, tem grande importância nesse processo.

alugar um imóvel até mesmo nos bairros mais afastados, devido aos altos preços dos aluguéis e a alta dos juros decorrente das incertezas de uma economia em paralisia. Os relatos abaixo indicam a situação da moradia na cidade de São Paulo, ou melhor, daqueles que estavam à procura de uma casa durante esse momento de esvaziamento das políticas habitacionais no Brasil. Trata-se de um retrato de época, a partir daqueles cujos acesso à moradia e, portanto, à cidade, sempre foi uma questão central em suas vidas.

Meu nome é Antônia. Eu cheguei em São Paulo em 1992, do Maranhão, com meus filhos pequenos e fui morar no centro da cidade, ali na Alameda Nothman, onde fiquei por 9 meses. Era um cortiço: 10 pessoas, um banheiro pra todo mundo, um tanque pra todo mundo. E quando chovia, tinha uma descida na Alameda que levava toda a água da rua pro nosso quarto - ele ficava no porão do cortiço. A água batia na cintura. E a gente tinha que levantar as crianças toda vez, porque os ratos ficavam nadando em volta dos nossos corpos. A gente protegia as crianças fora da água e dos ratos. A gente podia até adoecer, mas eles não. Tinham só um ano, um ano e pouco. Mas mesmo assim, nessas condições, a gente não conseguia pagar o aluguel. Já naquela época o aluguel estava altíssimo. Foi aí que mudamos pra São Mateus-Sapopemba, Zona Leste. Tinha um aluguel um pouco mais barato, mas também era cortiço. Enfim, era bem melhor, mais higienizado, mas ainda assim era cortiço. Nesse lugar que conheci uma amiga que me chamou pra participar do movimento. Com essa organização nós começamos a travar lutas muito firmes, muito fortes. Em 1997 nós tivemos grandes conquistas, que foram, principalmente as conquistas do mutirão em autogestão. Todos os movimentos como o nosso, antigos na cidade, tiveram essa conquista. Eu mesma moro num empreendimento que veio de mutirão em autogestão do governo do estado. Mas depois que terminaram essas construções não teve mais nada. Nem mais uma moradia para política pública, nada. O governo do estado não tem política pública habitacional. São, portanto, praticamente 20 anos sem política habitacional por parte do estado de São Paulo. E o governo do município, que também vem capengando, sem nenhuma política pública efetiva para atender a população, se apoiou no governo federal que prometia já em 2004 a implantação de um programa massivo de habitação que só viria a ser implantado de fato em 2009, que é o PMCMV. Mas isso já era de conhecimento de todos os movimentos. Dessa forma, nem o governo do estado de São Paulo nem do município se mobilizou para buscar nenhuma solução para a habitação, porque eles estavam simplesmente aguardando a implantação do PMCMV.⁹

⁹ Entrevista de Novembro de 2014 com Dona Antônia, líder da MSTRU (Movimento Sem-Teto pela Reforma Urbana) e líder deste movimento dentro da FLM (Frente de Lutas por Moradia). Local: ocupação do Hotel Cambridge, Avenida São João.

Alguns elementos podem ser discutidos a partir da fala de Antônia: no final do século XX, na metrópole que concentrava a maior parte da riqueza produzida no país, o acesso a moradia ainda era (e é) um privilégio de poucos, tal qual no final do século XIX¹⁰. Para ter acesso à moradia e à cidade, a mediação da propriedade privada se coloca como central. A moradia é, historicamente no Brasil antes de tudo uma mercadoria, e não um direito. Por isto, é inacessível à população de rendas mais baixas, sempre destinada aos cortiços nas áreas centrais ou às periferias distantes. É a urgência do viver que leva dona Antônia e outros tantos milhares à organização popular para alcançar o que deveria ser um direito, mas é, na prática, uma mercadoria. Na cidade capitalista, sobretudo periférica, a produção do espaço traduz-se como a produção da segregação socioespacial e, neste sentido, coloca-se de forma inerente o ato de resistir. Conforme salienta Ribeiro (2014), as formas de resistência são múltiplas e se apresenta seja apenas como transgressão, seja como movimentos mais organizados, e são também permeadas de contradições e ambiguidades.

Segundo o depoimento de Welita:

A minha situação foi mesmo de necessidade. Eu vim para São Paulo quando eu tinha 10 anos. Lá de Goiás. A princípio nós fomos morar numa pensão lá no Tietê. Aí meu pai trabalhava no começo como vendedor de refrigerante na porta do Carandirú, da prisão. Era mais ou menos 1998, 1999. Um dia nós fomos passear no Brás e meu pai viu um daqueles joguinhos que tem três copinhos e aí ele via que várias pessoas ganhavam o jogo. E aí ele foi, colocou R\$50,00. A princípio ele perdeu R\$50, depois ele tentou recuperar os R\$50 e perdeu mais R\$50....e, de repente, a tragédia. No final a gente ficou sem dinheiro pra nada. Sem dinheiro pra comprar mercadoria, pra pagar aluguel...uma situação periclitante. Eu lembro bem da gente, pequeninhos, desesperados, tentando tirar meu pai do jogo, mas a gente não conseguia. Ele só saiu realmente depois que a gente perdeu tudo. E aí a gente veio andando do Brás para nossa casa, porque não sobrou dinheiro nem pra condução, e passamos na subprefeitura que fica ali na Tiradentes e a gente pediu uma passagem pra voltar pra Goiás, com uma mão na frente outra atrás. Mas pelo menos lá a gente tinha família. Disseram que não tinham passagem pra gente, mas se quiséssemos podiam indicar a gente pra ir para um albergue. E nós fomos para o albergue, todos juntos: mãe, pai, eu e meu irmão. Ficamos no albergue do Pedroso, Bela Vista. De lá fomos lavar roupa na Igreja São Francisco, na Riachuelo, e meu pai viu aquela ocupação da Rua do Ouvidor, que hoje é ocupada por artistas. Ela era horrível, tinha uma péssima aparência. Parecia um favelão. E várias

¹⁰ Conforme já demonstraram como BONDUKI (2013), ALVAREZ (2015), entre outros.

peessoas diziam para não ir naquele prédio, porque lá só tinha bandido, só tinha gente safada. E como a gente estava na merda, era aquilo ou rua. Meus pais foram lá, foram recebidos pelo GG, que era uma das grandes lideranças do centro, é irmão do Chico César. Nós fomos morar na ocupação. Conseguimos um lugarzinho pequenininho, feito de madeira e que cabia um colchão de solteiro, apenas. Depois conseguimos um lugar maior e eu morei lá por 8 anos. Pouco a pouco a nossa presença lá dentro deixava de ser uma questão meramente de necessidade e passou a ser uma ideologia. No ano de 2010 eu me tornei presidente da associação de luta por moradia; quando foi 2012 houve uma grande onda de ocupações no centro da cidade. Foi o momento do primeiro e segundo turno das eleições. Foi o momento de *boom* aqui no centro. Do nosso *boom*, das ocupações. Aí eu fui coordenar minha primeira ocupação, ali na Marconi. Ali eu fazia um trabalho de formação política, com ajuda de pessoas de várias áreas e lá, na ocupação Marconi, eu descobri que era isso mesmo que eu queria fazer pra minha vida. Eu queria fazer trabalho de luta e desde então é o que eu venho fazendo. Com 18 anos eu consegui a moradia, que é onde meus pais moram: 33m², um cubículo. Mas pelo menos é nosso e ninguém vai bater na porta pra tirar a gente dali. O meu caso então foi por necessidade mesmo, como 99% dos casos são assim. As pessoas vêm pro movimento porque não tem soluções na vida, não tem outros meios pra morar. Elas chegam cheias de preconceitos porque é isso que a mídia prega. E só depois, lá dentro, é que ela vai descobrir que não é bem assim e que ela tem que descobrir de que lado ela está. E é só a partir de agora, mais ou menos, com o aumento exorbitante do aluguel em São Paulo, com a impossibilidade quase total de se viver nessa cidade, é que as pessoas estão perdendo um pouquinho o preconceito de buscar os movimentos. Elas não têm pra onde ir, não tem casa e não conseguem pagar o aluguel.¹¹

É interessante observar que a escassez de políticas habitacionais desde o final da década de 1980 está totalmente relacionada ao surgimento e crescimento dos movimentos de luta por moradia popular que hoje conhecemos em São Paulo. A iniciação das pessoas desses relatos nos movimentos, como de tantas outras, está fortemente marcada pela pobreza e pela consequente ausência das possibilidades de se habitar na cidade. No entanto, se esse momento de esvaziamento das políticas habitacionais, que também se relaciona com a alta do desemprego, fechamento de indústrias, reestruturação do mercado de trabalho, marca o surgimento desses movimentos, contraditoriamente, o momento de sua maior efervescência se dá justamente junto ao contexto do maior e mais abrangente

¹¹ Entrevista em Novembro de 2014 com Welita Caetano, integrante da CMP-SP (Coordenação de Movimentos Populares do Município de São Paulo) e da INCLUSA, instituição associada ao PMCMV – Entidades.

programa habitacional da história do país – o PMCMV. No processo de resistência, os movimentos “descobrem” o centro, revelando as contradições do processo de produção do espaço da cidade: inúmeros edifícios, cercados por toda infraestrutura, completamente vazios, à espera de políticas do/no espaço que ocasionem a subida dos preços. As ocupações do centro de São Paulo, mais intensas nos anos 2000, escancaram o cerne da segregação sócioespacial: a propriedade imobiliária. As grandes lutas, conquistas e ocupações são simultâneas ao crescimento do mercado imobiliário no Brasil e à importância que o setor da construção civil ganha para o governo federal. É no contexto de surgimento desse programa, e também pelos elos no mercado financeiro que ele ajuda a firmar com o setor da construção civil, que o preço dos aluguéis em São Paulo vai aos céus e que o preço para aquisição dos imóveis ultrapassa qualquer nível antes pensado, uma vez que a facilitação das formas de pagamento, a diminuição das taxas de juros e o crescimento do mercado de créditos fez com que os agentes de mercado pudessem finalmente inflacionar esses ativos com a justificativa de que o alto preço cobrado no presente seria distribuído nas parcelas do futuro. O mesmo contexto que cria a oportunidade para a moradia popular de promoção pública é também o que impede todos aqueles que não conseguem acessar qualquer forma de moradia formal. A inflação dos preços dos imóveis no Brasil¹² no momento do PMCMV marca, ao mesmo tempo, o *boom* do setor imobiliário ligado ao capital financeiro e o *boom* das ocupações de imóveis abandonados na cidade de São Paulo. Este, incentivado pela impossibilidade de pagar aluguéis até mesmo nas regiões periféricas da cidade, traz à tona o problema da moradia e a existência dos movimentos a partir de ocupações feitas no centro da cidade. Entretanto, delimita também aqueles que estão dentro do espectro do direito à moradia, ainda que apenas lutando por ela, e aqueles que estão abaixo do acesso a esse direito. A negação estrutural colocada pelo sistema da moradia, ainda que sob forma da inclusão como no caso atual do PMCMV, delineia toda uma parcela da população que faz parte desse sistema, porém, sob a condição de negada do processo. Os relatos abaixo de dois moradores em situação de rua entrevistados para esta pesquisa, demonstra como o

¹² Sendo agosto de 2010 a data referência, ou seja, possuindo um preço equivalente ao índice 100, a sequência dos preços dos imóveis desde a abertura do capital das incorporadoras em 2005 até o ano de 2014, revela a espantosa alta dos preços dos imóveis: em 2005, o preço estava ainda bastante abaixo daquele identificado aqui como referência, expondo um índice de 49,70; em 2006, vai para 51,99; em 2007, 60,57; em 2008, esse índice salta para 72,02 e daí em diante esses saltos são exponenciais; em 2009, 87,55; em 2010, 108,56; em 2011, 137,83; em 2012, 159,58; em 2013, 181,78; em 2014, 195,11. Esses dados foram retirados do link abaixo, acessado em 02/09/2016: <http://www.fipe.org.br/pt-br/indices/fipezap/#fipezap-historico>.

contexto econômico da década de 1990, no momento de ausência das políticas habitacionais, colocava ainda outras premissas a esses homens, visíveis através de elementos da sobrevivência que se antepõem à moradia. As políticas macroeconômicas da década de noventa ampliaram o grau de pauperização de parcelas significativas da população. Nos casos relatados abaixo, nem a sobrevivência pela coleta de materiais recicláveis torna-se possível. Nesta mesma sociedade em que a moradia possui um valor de uso essencial à reprodução do trabalhador, mas que, ao ser mercadoria, entra no circuito de reprodução do capital geral, como estas pessoas poderiam ter acesso a ela?

Será que a população está acordando pra se ligar que ela se tornou um escravo moderno? Hoje, se você está incluído, é disputa. No emprego é disputa, na escola é disputa, tudo é disputa. A população está escravizada. O que a gente conhece é a punição, a ameaça, o terror. E qual a moeda de troca: se você não quer trabalhar, a fila está grande; se você não quer estudar, tem um monte de gente lá fora querendo entrar. É a concorrência, é a sociedade da concorrência. Eu mesmo saí daqui de São Paulo e fui pra Belo Horizonte porque descobri que o quilo da lata lá estava R\$3,80, enquanto que aqui estava a R\$1,70. Fui pra lá empolgado, chegando lá a pressão era grande, a correria era imensa, a disputa...nego brigava por conta da lata. Inflou tanto a população de rua lá por conta disso que baixaram o preço da lata e do papelão, acabando com essas atividades precárias como forma de sobrevivência do morador da rua, o nosso meio de vida na década de 1990.¹³

Pois é, na realidade tem muita gente que está em situação de rua que não tem mais essas alternativas de sobrevivência que a gente tinha na década 1990. Se antes o material reciclado era a nossa forma de sobrevivência, o capitalismo descobriu isso e o empresário percebeu que isso dava dinheiro. Pegou esse setor pra eles. Pra gente, hoje, tem o refugio da atividade de reciclagem, o papelão que ninguém quer mais, aquela parte que as empresas e as grandes cooperativas já não alcançam. O que me trouxe para a rua na década de 1990 foi o problema do desemprego que pegou todo mundo...e as mudanças do país também. Eu me lembro que até mesmo a construção civil começou a ter a sua involução. Tem muita gente que não se enquadrou na realidade daquelas modificações e esses foram sendo escoados do mercado de trabalho. Porque antigamente chegava na obra e se contratava 100 ou 200 peões. E hoje é no máximo o que? 40, 50 no máximo, né?¹⁴

¹³ Entrevista com Átila do Movimento Autônomo dos Moradores em Situação de Rua, em Dezembro de 2014. Local: Vale do Anhagabaú, centro de São Paulo.

¹⁴ Entrevista com Sr. Antônio, também do Movimento Autônomo dos Moradores em Situação de Rua e Conselheiro Voluntário de pessoas em situação de rua num albergue no Largo Treze, zona sul da capital paulista. Local da entrevista: Vale do Anhagabaú, centro de São Paulo.

A situação de rua, portanto, permeia de forma direta a questão da moradia. Abaixo da possibilidade de dar entrada num imóvel, de pagar qualquer tipo de aluguel, ou até mesmo de permanecer com as prestações mínimas de uma unidade com financiamento popular, estão todos os moradores em situação de rua que migram pela cidade entre as diversas formas precárias de se habitar, sempre coladas na pobreza, na escassez e na possibilidade imediata de novamente alcançar a vida na rua. Mas quem lê a situação da rua de maneira rápida e lógica pode facilmente afirmar que ela sempre existiu e que, como no caso mesmo dos relatos desses moradores de rua sobre a década de 1990, a ausência das políticas habitacionais tinha o grande peso nessa história. Entretanto, os relatos acima foram colhidos entre os anos de maior produção da recente política habitacional e revelam a continuação da situação de rua em meio a um forte crescimento do setor imobiliário e das políticas sociais para este setor. Se na década de 1990 a situação de rua estava mais relacionada à escassez da produção de moradias e a todo o contexto econômico da década, a atual situação de rua está colada à abundância dessa produção e a uma economia que teve forte crescimento. Naquele momento era mais fácil incluir o debate dos moradores em situação de rua na questão da habitação, uma vez que a ausência de políticas era enxergada como a causa imediata dessa situação. No entanto, é importante analisarmos qual a pertinência deles para o contexto atual que contempla a política habitacional ligada aos capitais financeiros, baseada numa plataforma jurídica que dá mais segurança àquele que vende o imóvel.

Também durante o período de escassez, surge uma lei que pouco a pouco prepara o terreno para dar segurança aos futuros investimentos no setor imobiliário. Foi criado em 20 de novembro de 1997 um importante instrumento de mobilização da mercadoria imobiliária: a lei número 9.514 que institui a alienação fiduciária da coisa imóvel. Com ela, *posse* e *propriedade* só se unificam no mesmo indivíduo quando ocorre a quitação total das prestações da unidade habitacional. Até que isso aconteça, o morador, endividado, possui *posse direta* e *propriedade indireta* do imóvel, enquanto que o credor concentra em si a *posse indireta* e a *propriedade direta*, o que facilita a retomada imediata da mercadoria habitação em caso de inadimplência¹⁵. Tal cisão jurídica ainda não trouxe

¹⁵ São praticamente ficcionais alguns casos reais descritos por Flávia Elaine da Silva Martins, frutos já dessa desmembração jurídica da propriedade privada no Brasil. Seu estudo sobre os leilões de imóveis na cidade de São Paulo reflete isso: “Algumas vezes o leilão só se torna claro para o morador quando começam a chegar os futuros moradores” (MARTINS, 2010: 92) Parece, portanto, que os conteúdos sociais são apenas um reflexo das decisões jurídicas, sendo o cotidiano um mero ajuste necessário às normas, e não o contrário como afirma o Direito. Um momento da realidade que não parece real, mas que se torna mais que real com seu desfecho trágico: toca a campainha da sua casa. Você abre a porta e se depara com o comprador

à tona todas as transformações no cotidiano que, certamente, ainda observaremos com o alcance cada vez mais abrangente da propriedade privada à população brasileira. No entanto, esse processo, que é de certa forma recente, já expõe suas contradições. Se a propriedade sempre foi o sinal da segurança, a cisão posta pela lei da alienação fiduciária, que visa dar segurança ao dono do imóvel, liquefez aquilo que era rígido. O relato de Welita Caetano expõe o caso da ocupação “Marconi” que ganhou o direito de permanecer ocupada graças a uma decisão judicial que resolveu apoiar a *posse* e não a *propriedade*. Não fosse a cisão jurídica posta pela lei da alienação fiduciária na década de 1990, que claramente protegeu os proprietários – uma vez que passou a permitir a retomada do imóvel em caso de inadimplência, e preparou o terreno para que uma década depois o capital financeiro entrasse nas incorporadoras brasileiras com os IPOs na bolsa de valores guiados pelos instrumentos jurídicos que lhes transmitiam segurança –, a decisão por manter a ocupação “Marconi” sob a proteção da *posse* não poderia existir. Se a *posse* está totalmente fundida à *propriedade*, como se verificava até o ano de 1997, a permanência de um movimento em um edifício ocupado, por exemplo, dificilmente se sustentaria, uma vez que a *propriedade* estaria em risco direto no simples ato da *posse*.

Meu nome é Welita Caetano. Eu faço parte da coordenação da CMP (Coordenação de Movimentos Populares) aqui no município de São Paulo e também sou da INCLUSA que está aí há um ano trabalhando para o MCMV entidades. Fomos também coordenadores da ocupação Marconi, por um ano e meio. Organizamos a convivência das famílias por lá e também fizemos um embate político para evitar a retomada do prédio e conseguir a sua desapropriação. E fomos vitoriosos nisso e o processo que existiu na Marconi é hoje utilizado como um exemplo de decisões jurídicas. Porque quando você discute frente a um juiz a questão da moradia, eles dizem que o problema da moradia não tem nada a ver com o judiciário. O fato é que eles dão a reintegração de posse porque prevalece sempre o direito à propriedade. Mas através do caso da Marconi, nós mostramos que não. A reintegração da Marconi foi suspensa em segunda instância na justiça. Esse é um exemplo muito forte, porque é muito raro dentro do Tribunal de Justiça haver uma decisão pela *posse* e não pela *propriedade*. Os juízes disseram: “fiquem aí, porque vocês estão demonstrando que estão dando função ao espaço, estão cuidando dele. E caso eu tirasse você, saberemos que o dono não faria nada por esse prédio.”¹⁶

de seu próprio imóvel já entrando em sua casa. Você nunca colocou o imóvel à venda. Você não pode mais agir sobre o terreno que parecia seu e é obrigado a dar licença àquele que pode comprá-lo.

¹⁶ Entrevista em Novembro de 2014 com Welita Caetano, integrante da CMP-SP (Coordenação de Movimentos Populares do Município de São Paulo) e da INCLUSA, instituição associada ao PMCMV – Entidades.

O relato seguinte, entretanto, de uma moradora do edifício “Campos do Jordão” do faixa 1 do PMCMV, localizado em Arthur Alvim, zona leste de São Paulo, revela o medo de se perder a habitação social, uma vez que ela não possui a *propriedade* do imóvel até o fim do período das prestações. Pior, na situação específica deles, ainda se luta pela *posse*, mesmo que dentro de um programa social. O conjunto de edifícios fora invadido pelo PCC quando estava prestes a ser entregue aos contemplados pela lista da COHAB-SP. Dessa forma, quando houve a reintegração de posse, a CEF exigiu que os reais moradores ocupassem seus futuros apartamentos em regime de urgência, com o objetivo de que eles não fossem novamente tomados por pessoas alheias ao programa habitacional. Devido ao fato de que eles entraram nas habitações antes da conclusão total dos parâmetros necessários à sua concretização, a CEF não pôde dar-lhes a *posse* da unidade, que só viria quando da finalização total da obra. Essa finalização está sendo feita pelas mãos dos próprios moradores que, sob o medo de que qualquer elemento vire justificativa para sua desapropriação, mobilizam seus pequenos capitais e sua mão de obra em jornadas duplas de trabalho para promover os reparos aos danos deixados da invasão e a ausência do próprio programa habitacional nessa fase final. É como uma sombra que ronda diariamente a vida dessas pessoas, a partir de um imóvel que já não traz a mesma segurança de antigamente. O medo de se alcançar a situação de rua surge aqui como o lastro da continuidade das prestações da casa. Esse medo de perder sua moradia, portanto, a partir da instabilidade de uma casa construída no presente contexto de financeirização do mercado imobiliário, sugere ser o lastro do capital financeiro internacional que se alia às incorporadoras brasileiras de capital aberto e que futuramente se manteria em território nacional através da criação da política habitacional. Mais diretamente falando, a não-casa, a situação de rua, exemplo visível da pobreza na cidade, serve como segurança aos capitais que investem atualmente no setor a partir da pressão exercida sobre os mutuários para o pagamento de suas prestações.

Eu gosto de morar aqui, mas eu falo pro governo, programa social é ilusão. Essa é a realidade. Meu nome é Ana Paula de Souza Oliveira. Eu moro aqui há um ano, como a maioria dos moradores daqui. Até hoje não se resolveu o problema da posse. Nem a posse temos, estamos lutando por ela. Tudo que temos é um “termo de posse precária”, assim mesmo que eles chamam. Ali atrás do prédio tem umas rachaduras imensas. Aí o pessoal fez que fez para querer desapropriar apenas o nosso bloco, dizendo que tinha a estrutura abalada. Mas os engenheiros do IBGE disseram que se um imóvel for desocupado todos os outros blocos serão desocupados também. Porque é uma planta só. Uma

planta com abalo na estrutura seria um condomínio todo que está comprometido. Não é à toa que já era para ter saído esse contrato e ainda não saiu. Eles garantiram que se não tiver infraestrutura, entrosamento, união etc, não haverá contrato pra ninguém, pra nenhum dos blocos aqui do condomínio. Eu tinha conversado com o engenheiro técnico da Caixa Econômica e ele garantiu que a estrutura da barragem que tem aqui atrás é concretada. Pode chover que a lama vai; o imóvel fica. Eu perguntei pro engenheiro da Caixa, que vem aqui direto, meio que avisando a gente, ameaçando. Parece que a qualquer momento vão nos tirar daqui: “se a gente for desapropriado, para onde vamos?” Ele disse: “alguns voltam pra aluguel social, outros vão pra hotelzinho ou casa de parente...” Mas eu te digo, eu *gosto* de morar aqui. Eu não tenho a segurança de que o contrato virá, de isso aqui será nosso. Enfim, não é a posse que temos, mas uma promessa de posse, uma ilusão de que teremos a posse. Quem ocupava aqui antes eram moradores de invasão, porque, claro...se o imóvel fica desocupado, o que mais tem nessa cidade são pessoas sem ter onde morar. Aí quando nós chegamos não tinha piso, azulejo, não tinha luz, *não tinha nada*. Tivemos que vir correndo na luz de vela para que o imóvel não fosse invadido outra vez. Viemos empolgados, com o sonho da “vida nova”. Alguns chegaram aqui com uma mão na frente outra atrás, só com o colchãozinho nas costas, porque tínhamos que ocupá-lo depressa. Eu não tenho pra onde ir. Tenho que ficar aqui. Se me tirarem daqui é rua.¹⁷

É nesse contexto, de suposta segurança aos capitais investidos, advinda tanto das políticas de financiamento, da reafirmação da moradia (inclusive a habitação social) como mercadoria e propriedade privada, do medo de grande parte da população em não ter acesso a ela e, portanto, sujeitar-se aos termos e condições propostos, que se abre o espaço à expansão do mercado imobiliário no Brasil.

De 2006 em diante, as principais incorporadoras brasileiras realizaram seus IPO's¹⁸ na bolsa de valores e arrecadaram bilhões de reais em pouquíssimo tempo. “Com a abertura na Bolsa e a injeção de capital, as empresas tiveram que se expandir, tanto geograficamente quanto para faixas do mercado até então inexploradas.” (ARANTES e FIX, 2009) Foram dadas, assim, as bases para a recente expansão do mercado imobiliário residencial no Brasil, só que agora em uma nova dimensão e inserida nos parâmetros de

¹⁷ Entrevista realizada com Ana Paula em Outubro de 2014, moradora do conjunto habitacional Campos do Jordão, financiado pelo PMCMV. Local: Arthur Alvim, zona leste da capital paulista.

¹⁸ Lista das empresas do setor de construção civil na Bovespa que abriram capital no período referido: Brscan Residential Properties S.A. em 20/10/06; Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário em 30/01/07; Company S.A. em 01/03/06; Cyrela Brazil Realty S.A. Empreendimentos e Participações em 01/07/05 e 20/07/06; Even Construtora e Incorporadora S.A. em 30/03/07; Gafisa S.A. em 16/02/06 e em 19/03/07; Klabin Segall S.A. em 06/10/06; PDG Realty em 25/01/07; Rodobens Negócios Imobiliários em 30/01/07; Rossi Residencial S.A. em 14/02/06, Tecnisa em 31/01/07 e MRV em 23/07/07.

uma economia predominantemente financeirizada. Portanto, os ajustes necessários à expansão do mercado de crédito – que só se tornou possível com o ciclo de expansão da economia brasileira e com a queda no número de desempregados observada durante os governos Lula –, o fortalecimento das instituições ligadas ao setor imobiliário, a abertura de capitais das principais incorporadoras brasileiras e as mudanças jurídicas em torno da posse e da propriedade da casa, que, em geral trouxeram mais benefícios aos credores que aos mutuários, contempla boa parte dos fatores que explicam a ascensão do mercado imobiliário na década de 2000 no Brasil e a consequente necessidade/possibilidade de se lançar um programa habitacional das dimensões do PMCMV.

O avanço do setor imobiliário no Brasil, dentro de um contexto crítico da economia mundial de “terceira revolução industrial” (KURZ, 1995), contém particularidades que se ligam ao problema universal. Se, para crescer, o setor foi obrigado a enquadrar-se na lógica de funcionamento do mercado financeiro, as questões críticas do padrão mundial de reprodução do capital, que colocam em xeque o processo de valorização do valor, devem agora ser relacionadas intimamente com as especificidades do mercado imobiliário brasileiro. Mas quais são os reais motivos que fizeram com que esse grande montante de capital financeiro ocioso em busca de valorização se concentrasse nas incorporadoras brasileiras com a abertura de seus capitais entre os anos de 2006 e 2007? Antes, ou melhor, ao invés de dar respostas a uma questão tão espinhosa para a geografia urbana atual, cabe refletir a respeito do caminho seguido por Flávia Elaine da Silva Martins (2010) e colocar em confronto possibilidades de análise referentes à questão acima. Para ela,

duas hipóteses são possíveis: a primeira, de que este capital busque exatamente os altos níveis de exploração da construção civil para se valorizarem, encontrando na renda da terra um elemento intensificador de suas relações. Nesta opção, renda da terra e do capital adiantado operariam no mesmo sentido. Outra hipótese é que a migração desses investidores para as incorporadoras esteja enquadrada em uma relação crítica de valorização, sendo esse um movimento arriscado por apresentar a estes capitais a necessidade de remuneração da renda da terra e a obrigatoriedade de se envolverem em um ciclo longo de produção. Talvez estas duas opções sejam complementares, sendo que o longo ciclo da produção pode estar sendo resolvido por meio das securitizações. (MARTINS, 2010: 29)

É indiscutível a existência de uma alta exploração do trabalho no canteiro de obra. Ambas as hipóteses, entretanto, contemplam essa afirmação. Mas, numa economia que parece guiar-se, predominantemente, pelo movimento tautológico do dinheiro (D-D') na esfera financeira, devemos tomar cuidado com a análise que enxerga uma relação automática e equivalente entre quantidade de trabalhadores e valorização do valor. O que significa dizer que o setor da construção civil é o que mais emprega trabalhadores no Brasil¹⁹? Talvez isso queira dizer, apenas, que o setor da construção civil é o que mais emprega trabalhadores no Brasil. O cenário que me parece mais provável mistura as duas hipóteses: o grande montante de dinheiro investido nas incorporadoras indica, ao mesmo tempo, crescimento desse setor e crise de valorização. Por encontrar dificuldades em sua reprodução, o capital financeiro mundial busca o mercado imobiliário que contém em si a remuneração da renda da terra - uma remuneração baseada na relação jurídica da propriedade privada e que se sustenta com ou sem a crise do valor. Por isso não devemos nos esquivar da ideia de simultaneidade entre crise de valorização, acumulação de dinheiro e formação de patrimônio. O momento de crescimento e expansão do mercado imobiliário no Brasil pode ser entendido como a expressão maior da crise do valor, e o fenômeno da crise de 2008 é apenas a queda, momentânea, do simulacro que sustentou, em período anterior, aquela expansão crítica nos EUA e no mundo. A crise político-econômica que toma conta do Brasil a partir de 2015 revela, como veremos na continuidade deste trabalho, que essa rápida expansão do setor da construção civil não se deveu por outra coisa senão porque houve uma forte aliança entre os capitais financeiros internacionais e a última tentativa de medida anticíclica por parte do governo brasileiro ao lançar o PMCMV, tendo essa aliança uma curta duração de aproximadamente seis anos, de 2009-2014. Sob a lógica de reprodução do capital financeiro e, portanto, com parâmetros de rentabilidade deslocados da realidade produtiva do setor da construção civil, constatamos que, independentemente do valor por aí se valorizar ou não, o ritmo necessário à existência do trabalhador no setor se acelera e, conseqüentemente, o grau de exploração também aumenta. Não parece ser um ou outro.

¹⁹ A cadeia da construção imobiliária – estimativa que inclui a cadeia de material de construção para o segmento de habitação – calculou por volta de 3 milhões de trabalhadores para o ano de 2011. (Revista EXAME, 22/02/2012.) Os números são frios e não nos dão a verdade das coisas. A alta quantidade de trabalhadores desse setor pode ser tanto uma necessidade de valorização do capital via extração direta da mais-valia, como também pode ser a justificativa ideológica utilizada para a remuneração de um capital financeiro que já não necessita diretamente da extração dessa mais-valia para valorizar-se, utilizando-se, no caso específico desse setor, da renda extraída da propriedade dos imóveis como principal motor desse processo.

Já a existência da renda da terra, num histórico de acumulação rentista como o brasileiro, diferencia o segmento da construção civil de outros, pois ela sempre “[...] remunerou os agentes imobiliários muito mais do que qualquer aumento de produtividade interno à construção civil.”²⁰ (MARTINS, 2010:28) Resultado disso é uma composição orgânica do capital mais baixa (TAVARES, 2008: 79. In.: MARTINS, 2010:28)

[...] e uma lógica de produção apoiada na manutenção das altas taxas de exploração do trabalho no canteiro de obra, repercutindo em formas aparentemente arcaicas de produção, mas que sabemos, complementares à industrialização. (MARTINS, 2010: 28)

Tais especificidades do mercado imobiliário brasileiro que vimos falando, a saber, a importância da renda da terra, a baixa composição orgânica do capital, juntamente com as diferenças na rotação do capital decorrentes dos prazos mais longos que as incorporadoras necessitam para a realização dos ciclos de produção e consumo, fizeram com que “o mercado” não soubesse como avaliar o preço dessas incorporadoras quando da abertura de seus capitais na bolsa de valores. Sendo este um ato inédito até aquele momento – antes do final de 2005 não havia nenhuma empresa do setor que tivesse capital aberto –, a cultura patrimonialista brasileira atrelada aos desígnios da renda da terra, como já observado, corroborou para que a forma de avaliação dessas empresas se desse a partir da formação de um banco de terras no território nacional²¹. Vê-se, portanto, que a entrada de capitais internacionais pelas incorporadoras, num primeiro momento, esteve assentada não em critérios de capacidade produtiva, mas sim à existência de um lastro rentista: o *landbank*. O capital financeiro parece fazer uma tábula rasa nos setores da economia nos

²⁰ Mais adiante neste trabalho, quando mostramos e analisamos a entrevista com o Diretor Comercial da MRV, ficará mais evidente que os avanços produtivos do setor da construção civil não foram muitos. Ao contrário, ao passo que buscam o aprimoramento logístico dos processos, não há incremento significativo de tecnologia. Contradizendo o que nosso entrevistado dirá ao afirmar que os investimentos no setor não buscam a compra e reserva de terrenos tanto quanto buscam a produção imobiliária, nossa análise mostrará que, apesar da MRV ter expandido sua produção para todo o país, a maior parte de seu banco de terras segue concentrado nos mercados centrais de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais, onde o preço do terreno é maior bem como sua liquidez.

²¹ “Na época dos IPO’s e do início do *follow-on*, de acordo com Ana Maria Castelo, do IBRE, ‘os investidores não sabiam muito para onde olhar. Existia já um histórico de acompanhar a empresa, empresas da indústria, empresa de serviços, mas o setor da construção (...) era um setor novo dentro do mercado de capitais. Então, que parâmetro usar? E aí nessa incerteza, um dos parâmetros que eles começaram a usar foi o banco de terrenos (...). Um banco de terrenos bom significa que vai lançar, e aí as empresas começaram a correr para formar esse banco de terrenos, já com o início aí da subida do preço dos terrenos. (...) Só que, de qualquer maneira, isso levou as empresas perceberem que essa é uma estratégia complicada. Houve aí uma desimobilização...não que as empresas tenham deixado de ter um banco de terras, mas essa coisa, né, o próprio investidor olhar para o próprio banco de terrenos houve uma mudança importante e começaram a perceber, começaram a olhar lançamentos e vendas.’” (SANTOS, 2013)

quais investe seus capitais, impondo a todos, igualmente, “[...] a temporalidade e os parâmetros de rentabilidade próprios do setor financeiro e do atual padrão de acumulação do capital” (FIX, 2011: s/p. In.: SANTOS, 2013: 243), e passando por cima das particularidades encontradas pelo caminho.

Isso fez com que as incorporadoras iniciassem uma imensa corrida em busca de terras. A aquisição dos terrenos, porém, ganha novos conteúdos históricos com o processo de financeirização do setor, deixando num segundo plano a tradicional prática de especulação que remunerava o capital a partir da diferença entre o montante pago na aquisição da terra e aquele adquirido na venda.

Não que isso [a conhecida prática especulativa de comprar mais barato para vender mais caro] não pudesse vir a compor parte dos lucros ou mesmo parte das estratégias das empresas, mas o aumento da velocidade de rotação do capital total das empresas prometia lucros mais ajustados às expectativas do segmento com um consequente aumento na captação da liquidez internacional que começava a entrar no espaço econômico nacional pela via dos papéis ofertados pelas grandes incorporadoras. (SANTOS, 2013: 243)

Altera-se, assim, a função do banco de terras para o segmento das incorporadoras. E é importante atentar-se para isso. A “coisa” é a mesma: terra. Mas possui finalidades diferentes antes e depois do direcionamento do setor pelo capital financeiro, a partir da abertura de capital em bolsa. Antes, ela servia, maiormente, para fins especulativos, utilizando-se do diferencial de renda entre o momento da compra e o da venda, como já fora anunciado, além de servir como reserva para lançamento de unidades futuras. Agora, a aquisição do banco de terras serve, primeiramente, como prática necessária para que as incorporadoras consigam captar dinheiro em adiantamento e “[...] a captação dessa liquidez tornou-se, a partir de um determinado estágio, umas das poucas possibilidades de expansão do segmento.” (SANTOS, 2013: 243) Num contexto de endividamento crescente, as incorporadoras preferiram seguir a estratégia cega imposta pelo mercado financeiro de aquisição de terras para adiantamento do capital, que era novamente utilizado para aumentar o *landbank*. No entanto,

a captação com a oferta em bolsa exige a contraparte das empresas de incorporação. A necessidade de tocar as obras e sustentar uma velocidade de lançamentos compatível com a velocidade de aquisição de material (terrenos) é uma delas. (SANTOS, 2010: 244)

Não que agora não houvesse lançamentos de unidades no setor imobiliário, o que seria infantil afirmar, mas, nesse momento, a velocidade da aquisição de terrenos é o que mede o preço das incorporadoras na bolsa de valores, e não mais prioritariamente a velocidade de vendas (VSO), como voltará a ser após a crise de 2008. Há, portanto, um descompasso entre a expectativa criada para o setor e a realização dos produtos habitacionais para a venda, sendo este talvez o efeito mais claro da relevância dada à formação do banco de terras para a precificação das incorporadoras na bolsa em relação aos lançamentos, uma vez que estes possuem um ciclo de produção mais longo que a mera aquisição de terrenos, gerando um sistema de endividamento para as incorporadoras que só poderia ser saldado a partir da contração de novas dívidas. “Lançar, pagar a dívida e remunerar o capital financeiro acionista eram os três compromissos que essas incorporadoras deveriam saldar num contexto de uma dinâmica expansionista superestimada.” (SANTOS, 2010: 244-5) Outro efeito dessa corrida por terras é o aumento espetaculoso do preço das terras e, conseqüentemente, das unidades habitacionais. Não à toa, a ascensão dos movimentos de ocupação no centro de São Paulo, como detalhado mais acima, se acentuou nesse contexto, ou seja, foi a impossibilidade de se viver na cidade devido à inexistência de crédito habitacional e ao alto preço dos aluguéis, inclusive na periferia, que levou a população de baixa renda na cidade, por ausência de qualquer outra forma de habitabilidade, a ocupar os edifícios vazios da cidade, mais especificamente os do centro, com o intuito de dar visibilidade ao problema que existe há décadas, organizando-se para cobrar do Estado políticas de acesso à moradia.

A lógica do ganho futuro chega à produção do imobiliário e do espaço, trazendo grandes impactos para o modo como se dá a vida na cidade. Em função dessa lógica, a cidade tende a uma obsolescência ainda mais acelerada, uma vez que se torna necessário reproduzi-la a uma velocidade e escala mais acentuada. Parece ser por essas razões que o endividamento das incorporadoras, e o da sociedade como um todo (Estado, empresas e indivíduos), passa a ser, com o tempo, mais aceitável para a sociedade e para o funcionamento de toda a economia²². Há uma naturalização das dívidas em função da

²² O endividamento geral da sociedade não foi sempre uma constante na história do capitalismo: “Para o capital privado do século XIX, arcaico do ponto de vista de hoje, com os seus proprietários pessoais patriarcais e respectivos clãs familiares, vigoravam ainda os princípios da respeitabilidade e da ‘solvência’, à luz dos quais o recurso crescente ao crédito parecia quase obsceno, quase o ‘princípio do fim’; [...]”

necessidade de expansão dos créditos: empresas driblam as próprias contabilidades como forma de incorporar as dívidas como receitas²³; Estados nacionais inserem-se nos mercados internacionais a partir da emissão de suas dívidas públicas; indivíduos possuem no “trabalho futuro” a forma de sociabilidade do presente, contraindo dívidas para as necessidades substanciais da vida muito maiores do que a capacidade que têm de saldá-las. O que podemos ponderar a partir dessas observações é que já não importa essencialmente se Estados, indivíduos e empresas, possuem dívidas ou não para seguirem atuantes no mercado, mas, antes, que se demonstrem solventes, ou seja, capazes de rolar essas dívidas com o intuito de seguir remunerando o capital financeiro atrelado às diferentes esferas desse processo.

A corrida em busca de terrenos feita a partir da expansão de um grande número de parcerias, fusões e aquisições – expansão necessária das grandes incorporadoras para além dos centros urbanos brasileiros devido à captação de um excessivo capital em seus IPO's –, encontrou fortes limitações no ritmo desejado de dispersão geográfica de suas atividades: “os limites de atuação nessas parcerias diziam respeito ao caráter pouco ajustado dessas pequenas empresas aos padrões contábeis e de gestão das grandes incorporadoras que chegavam do Sudeste.” (SANTOS, 2013: 246)

A informalidade das parceiras no interior do Brasil, que não respeitavam todos os parâmetros legais exigidos nos grandes centros, e os altos custos resultantes dessa expansão, passam a ser problemáticos para a lógica racional de remuneração do capital financeiro. *A esperança no aumento de unidades futuras, a concorrência nos mercados centrais e a captação de dinheiro em adiantamento na abertura de capitais são, entre outras, algumas das principais características que provocaram o surto expansionista dessas incorporadoras.* Esse movimento, entretanto, ocorreu em resposta ao

Naturalmente, o capital que rende juros era desde o princípio indispensável como tal ao sistema que se formava, mas não detinha ainda uma parcela decisiva no conjunto da reprodução capitalista; e sobretudo os negócios de 'capital fictício' eram considerados, por assim dizer, típicos do ambiente de charlatanice de vigaristas e "gente desonesta", à margem do capitalismo autêntico (mas a que já então se juntava a honrável burguesia em tempos de ondas especulativas). Até Henry Ford se recusou por muito tempo a recorrer ao crédito bancário para a sua empresa, pretendendo financiar os seus investimentos apenas com capital próprio.” (KURZ, 1995)

²³ Essa é uma importante reflexão para pensarmos o capital fictício dentro das incorporadoras, ou seja, sua forma cega de buscar dinheiro em adiantamento sem necessária correspondência com a economia real: “Da mesma forma que o crédito, a dívida deve ser analisada não só pela lógica da equivalência estrita, na qual somas e débitos tendem a se corresponder. O processo de abertura foi visto por muitas empresas e investidores como um acesso rápido a um montante de capital significativo, que não necessariamente deveria encontrar correspondência em setores produtivos ou mesmo financeiros. Esta dimensão da fraude é muito difícil de pesquisar, por isso quase não é registrada na pesquisa, mas ela existe.” (MARTINS, 2010: 45)

compromisso que elas firmaram com a remuneração do capital financeiro, colocando-se a necessidade de prever lançamentos futuros para além dos mercados centrais, mesmo que a velocidade de realização de seus produtos ainda não estivesse adequada à velocidade de remuneração imposta pelos critérios abstratos de avaliação do capital financeiro mundial.

A crise mundial de 2008, como veremos a seguir, tem importância na sua dimensão, mas ajuda a esconder a crise que já estava colocada no mercado imobiliário a partir do processo mesmo de expansão das incorporadoras, descrito acima. O *boom* imobiliário iniciado em 2006, portanto, continha já seus problemas próprios, mas a crise dos *subprime*²⁴, que impulsionou a saída de uma grande massa de capital internacional que buscava reproduzir-se dentro do país, contraditoriamente fortaleceu a necessidade de tê-lo de volta para reestabelecer o elo já criado entre o setor imobiliário e o financeiro. A crise de 2008 serve, antes de qualquer coisa, para trazer à tona um problema já existente dentro do mercado imobiliário brasileiro.

1.2 Os impactos da crise dos subprime no mercado imobiliário brasileiro

Antes mesmo da crise dos *subprime* estourar em fins de 2008, o modelo expansionista de crescimento adotado pelas incorporadoras brasileiras com a abertura dos capitais na bolsa já mostrava claros sinais de esgotamento. Mesmo possuindo em seus conteúdos o avanço para todo o território nacional e para o chamado “segmento econômico”, aparecendo, desta forma, como um setor em amplo crescimento, essas questões críticas já podiam ser identificadas. Alguns dos sinais desse esgotamento podem ser aqui verificados, conforme mostram os autores:

Produziu-se em 2008 um pico de inflação na construção (12,2 %, o dobro do índice geral), houve falta de determinados insumos e de mão-de-obra especializada, casos de má gestão em algumas empresas, redução de

²⁴ “O não pagamento das dívidas pelos compradores de imóveis, nos EUA, criou uma crise nas instituições do topo da pirâmide financeira, os bancos. É preciso entender aqui o crédito em sua relação social, pois com a prática do repasse das dívidas das instituições menores - e que cederam o crédito, para as instituições maiores, os bancos, sob a forma de securitização – o ‘conhecimento’ sobre a potencialidade do pagamento da dívida se dissolve, e o ritmo de pagamentos previstos não se confirma. Chamou-se crise dos *subprime* porque as pessoas que tomaram estes empréstimos não possuíam garantias fortes para o pagamento das dívidas, por isso eram rotuladas com *sub*, e só lhes restou o abandono do bem financiado, a casa.” (MARTINS, 2010: 41-2)

exigências em relação ao crédito e à qualidade dos produtos, produção acima da demanda e, por fim, uma oferta acima da capacidade do crédito. *A crise mundial, portanto, embora venha a agravar a situação, não está na origem dos limites para o crescimento do setor e dos problemas mencionados* (ARANTES e FIX, 2009. Grifos meus)

A retomada do crescimento ocorreu com o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida, a partir de abril de 2009 (como pode ser observado no gráfico abaixo), que se utiliza do suporte dos fundos públicos para salvar as incorporadoras e manter os índices positivos da economia brasileira, num movimento que intenciona, ao reproduzir o capital fictício associado ao setor, realizar a reprodução do Estado nacional brasileiro nesses mesmos termos.

Gráfico 1 – Cotação diária das ações de algumas incorporadoras listadas na Bovespa

Fonte: SANTOS, 2013. Dados da Thomson Reuters.

A crise, portanto, tornou mais evidente os problemas já existentes no setor imobiliário. Mas o fato de ter agora em seus conteúdos a influência do capital financeiro mundial, as particularidades do setor ficam mais vulneráveis aos movimentos do capital global. A própria abertura de capital já aprofundou esse elo entre o capital internacional e o funcionamento interno das empresas, dando a elas a necessidade do aumento dos lançamentos como contraparte para a remuneração do capital na velocidade de remuneração do capital global. Não é à toa que esses ritmos alheios ao processo interno das incorporadoras deveriam ser respeitados, uma vez que os investidores estrangeiros,

alheios ao processo, “[...] conformavam cerca de 70% dos investimentos em empresas de construção civil.” (MARTINS, 2010: 43) No gráfico abaixo, pode-se observar a resposta das incorporadoras dada ao mercado no momento da abertura de capitais, da crise de 2008 e do lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida. O comportamento diferenciado entre as incorporadoras, entretanto, como se observará no gráfico, deve-se aos diferentes perfis de mercado que buscam atender. A MRV, diferentemente da Cyrela, teve seu crescimento baseado no segmento econômico, que compreende indivíduos com renda de 3 a 10 salários mínimos. Por isso um crescimento expressivo quando do anúncio do PMCMV em março de 2009. Neste mesmo momento, observa-se uma diminuição no crescimento da Cyrela, empresa que optou por não extrapolar os mercados centrais de alto padrão, naquele momento.

Gráfico 2 - Unidades habitacionais lançadas por ano, por empresa, dentre as principais empresas do ramo (2004-2010)

Fonte: SANTOS, 2013

Com a crise, os investidores estrangeiros abandonam os investimentos nessas empresas e aquele processo que já descrevemos de expansão geográfica via parcerias com as empresas menores começa a se retrair. “Resta da crise também um movimento acelerado de concentração das incorporadoras, de aquisição das menores pelas maiores [...]. Em junho de 2009 foram três aquisições, a *Cyrela* comprou a *Agra*, a *Gafisa* comprou a *Tenda* e a *Brascan* comprou a *Company*.” (MARTINS, 2010: 44) Há, portanto, uma

redefinição dos participantes do mercado, marcado por fusões e falências, bem como pela centralização do capital nas grandes incorporadoras e sua consequente retração para os grandes centros.

Segundo Martins (2010: 45),

a absorção do impacto da recente crise americana nas IPO's brasileiras pode ser resumida como uma revisão de planos nos lançamentos imobiliários, reduzindo o número de lançamentos e projetando-os em prazos maiores, na opção pelo desenvolvimento de lançamentos imobiliários focados nos mercados mais populares, na negociação (venda) de bancos de terras adquiridos anteriormente, e na reestruturação interna das empresas, por meio, sobretudo, das demissões em massa dos setores de 'novos negócios' das incorporadoras.

Ainda que seja crítica a reprodução desse mercado antes mesmo da abertura dos capitais na bolsa de valores, a internacionalização da crise de 2008 agrava esse processo e repercute instantaneamente nas empresas de capital aberto, com os resultados aqui vistos.

Se num primeiro momento ocorre a entrada de dinheiro em adiantamento por conta da corrida ao banco de terras, como fora anunciado no item anterior, os recursos previstos para a produção de novas unidades imobiliárias foram boicotados pela crise americana. O capital financeiro parece impor os seus ritmos ao funcionamento das incorporadoras, ao desenvolvimento das cidades e ao cotidiano urbano. Quando traz a "prosperidade", enxergamos créditos abundantes e uma aceleração nos ritmos de vida e no local de produção, a partir de um maior controle futuro das ações das incorporadoras; entretanto, em tempos em que a crise se torna fenomênica, a abundância de créditos passa a ser vista como processo de endividamento geral da sociedade, entrelaçando todos os setores da economia no funcionamento crítico do capital fictício.

1.3 O surgimento do Programa Minha Casa Minha Vida num contexto de 'estado de emergência econômico'

Conforme já anunciamos, parece ter havido um movimento do mercado imobiliário brasileiro de 2006 até mais ou menos fins de 2014, que colocou todo o território nacional como plataforma de acumulação de dinheiro do capital financeiro mundial, com reflexo no cotidiano urbano e numa produção/reprodução do espaço em escala nacional, e que possuem agora, em seus conteúdos, a velocidade de remuneração de um capital global,

alheio aos processos particulares do setor no qual esse capital influenciou. O Programa Minha Casa Minha Vida influenciou fortemente nesse movimento e:

atualmente a prática de contar com investidores financeiros [nas estruturas das incorporadoras] se acomodou como uma realidade. Esta consolidação repercute em normas e condutas das empresas e especialmente, repercute enormemente na forma de se produzir o espaço metropolitano. (MARTINS, 2010: 45)

Aqui, e a partir do que vimos até agora, observamos um movimento de “expansão-retração-expansão retraída” do mercado imobiliário brasileiro dentro do período analisado. Num primeiro momento, quando da abertura dos capitais na bolsa de valores, as incorporadoras foram obrigadas a expandir-se tanto para fora dos grandes centros como para os segmentos de mais baixa renda. Essa empresa malsucedida, que teve na compra dos bancos de terras um talismã no qual se assegurar, mostrou sua face real antes mesmo da crise de 2008, trazendo à tona os problemas de acumulação internos ao setor, e para muito além dele, que já foram aqui supracitados. A dita crise dos *subprime* serviu para retrair de vez a expansão desenfreada, e insustentada, dessas incorporadoras, uma vez que o capital internacional retirou-se desse mercado. Ocorreram demissões em massa, projetos foram cortados, queda abrupta dos valores dessas empresas na Bolsa, fusões, aquisições, enfim, uma nova configuração tomou conta desse setor (MARTINS, 2010). Em meio à quebra e desconfiança nos mercados de todo o mundo, surgiu no Brasil o Programa Minha Casa Minha Vida, em abril de 2009, que aparece como uma salvação anticíclica para a economia real, mas que serve, na verdade, para salvar a remuneração do capital financeiro mundial dentro das incorporadoras abalada com a crise do setor e com a crise mundial²⁵.

O que o PMCMV fez foi reestabelecer o elo fragilizado na crise dos *subprime* entre o mercado imobiliário brasileiro, nas suas especificidades regionais, e os interesses de reprodução do capital financeiro mundial, a partir de uma política que daria função produtiva à monstruosa quantidade de dinheiro retirada do curso de reprodução do capital na forma dos terrenos malparados em todo o território nacional. As características

²⁵ “[...] o pacote teve seu caráter emergencial muito mais associado aos mercados financeiros e imobiliários do que a economia real em geral.” (SANTOS, 2013: 239) “Ainda assim, o programa foi pensado para durar um período de tempo limitado [...], porque sua função, mais do que instaurar uma nova dinâmica expansionista, estava ligada ao salvamento do segmento como uma importante porta de entrada para o capital estrangeiro.” (SANTOS, 2013: 251)

particulares do setor voltaram a ser bem quistas internacionalmente após a criação do Pacote Habitacional, que passou a vincular as conhecidas políticas de interesse social do governo Lula ao salvamento das empresas do setor. Se a corrida cega pela captura dos *landbanks* já não sustentava a maquiagem necessária para a captação de dinheiro em adiantamento, o governo brasileiro encontrou no pacote uma forma de atração desse capital para as incorporadoras. Assim, elas passam não mais a serem avaliadas pelo critério abstrato da formação de um banco de terras, mas sim pela capacidade em mostrar possíveis nelas próprias investimentos lucrativos dentro de um novo contexto de crescimento econômico nacional. Na aparência de resolução da crise criada pelo próprio setor, o Estado incorpora a função de administrador da crise e se utiliza da possibilidade de crescimento do setor imobiliário como um novo parâmetro abstrato para a captação de dinheiro em adiantamento para o próprio país. Como veremos mais adiante, quando analisarmos a nossa empresa pesquisada, a MRV, trata-se de um momento que não só o Estado se presta à reprodução do capital financeiro dentro das incorporadoras, mas também o Estado recebe auxílio do setor da construção civil, mais especificamente de algumas empresas, para reproduzir-se enquanto Estado. Esse período que o setor da construção civil o auxilia parece ter durado de 2009 até mais ou menos 2014, quando a recente crise político-econômica brasileira abala os termos dessa relação.

O crescimento do setor imobiliário brasileiro engorda os índices de crescimento econômico do país medidos pelo PIB e traz confiabilidade aos investidores internacionais não apenas para os investimentos no setor, mas também na dívida pública brasileira. A crise de acumulação de dinheiro observada no setor é a chance para o país enquadrar-se num esquema mundial de reprodução crítica, no qual crescimento e endividamento são dois lados da mesma moeda.

Agora, ao invés da expansão produtiva e de mercados, essas empresas buscavam associar a fama que o programa recebeu internacionalmente às suas próprias condições de desfrutarem do bom momento da economia nacional e das aclamadas políticas públicas que favoreciam o segmento. O objetivo dessa vinculação publicitária era criar a imagem que conduziria o entendimento do investidor a relacionar as internacionalmente reconhecidas políticas sociais do governo Lula às condições de crescimento do segmento, fazendo com que o mercado imobiliário pudesse, aparentemente, surgir como um importante mediador entre o ‘crescimento econômico nacional’ e a possibilidade de investimentos lucrativos. Mas, na prática, **o segmento se tornava o vínculo efetivo entre o fundo público**

brasileiro e o grande capital internacional. Como resultado dessa estratégia, a relação da ampliação do banco de terras com a escala do Programa Minha Casa Minha Vida se evidencia. (SANTOS, 2013: 248-9. **Grifo nosso**)

Se num primeiro momento, o mercado imobiliário brasileiro vincula-se “autonomamente” ao capital financeiro mundial, num segundo momento é o Estado que estabelece essa relação necessária ao colocar o fundo público à disposição da remuneração do capital internacional. O Programa Minha Casa Minha Vida surge não só como salvador de um setor fragilizado, mas como a brecha encontrada pelo próprio Estado para reproduzir-se ficticiamente, ou seja, sob a lógica do capital fictício que pressupõe a reprodução do capital a partir de uma economia baseada nas dívidas (KURZ, 1995). Ele vem salvar o setor das “ameaças do capital fictício”? Não. Ao contrário, ele aparece para salvar o país da falta de uma acumulação fictícia. O vínculo atual necessário entre o Estado nacional, incorporadoras, capital financeiro mundial e indivíduos, é feito pelo próprio capital portador de capital fictício, no qual a sobrevivência de qualquer um desses pendula entre a heresia do endividamento aos olhos do mercado e a necessidade de endividar-se para sustentar qualquer processo de concorrência. Numa jogada de mestre, o Estado encontra uma nova maneira de inserir-se na forma de reprodução desse capital (baseada em dívidas), de salvar as empresas de uma quebradeira geral, de remunerar o capital financeiro e, finalmente, de colocar toda uma população, através da retomada da ideologia da casa própria, num esquema de endividamento de longo prazo.²⁶

Os conteúdos de um cotidiano urbano caracterizado pelo “trabalho futuro” em uma sociedade que apresenta a crise do trabalho como uma de suas prerrogativas ainda está por ser desvelado. No olho do furacão, o que podemos constatar é uma estranheza geral, onde se encara o presente para saldar o passado e onde se posterga ao futuro a esperança de não se desmoralizar com as dívidas do consumo atual. Agora, além das pequenas prestações acumuladas das dívidas contraídas com as Casas Bahia, Lojas Marabrás, entre tantas outras, que em alguns meses se saldava, tem-se a prestação da mercadoria habitação como uma constante²⁷, *ad eternum*, que endivida os indivíduos, de forma generalizada,

²⁶ Ao ser questionado sobre as prestações da casa em que vive com a família, um dos moradores do Spazio San Jonas, conjunto de edifícios construído pela MRV e financiado no faixa 2 do PMCMV, localizado na Zona Leste da capital paulista, responde: “A gente paga uns R\$700 e pouco por mês, não lembro exatamente. Isso vai ser durante uns 30 anos! 30 anos!!! É dolorido, né, mas não teve outra opção. Aqui foi onde coube no bolso.”

²⁷ O Programa Minha Casa Minha Vida libera financiamentos com prazos máximos de 35 anos, obrigando que a dívida não comprometa mais que 30% da remuneração familiar. No entanto, como vimos em trabalhos de campo para a elaboração do presente texto, o Programa parece dar um tiro certo no processo de

com o Estado. Cria-se uma ligação importante e perigosa. É bom ficarmos atentos para o nível de repressão que este “novo” credor, que possui o monopólio da violência na sociedade, pode exercer sobre toda uma população endividada²⁸.

O lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida impôs fortes mudanças na avaliação das empresas de capital aberto²⁹. Ele promove uma nova expansão dos ganhos nas incorporadoras e da influência destas sobre o território nacional, mas na forma de uma “expansão retraída”. O céu não é mais o limite, pois a crise anterior já havia demonstrado obstáculos no caminho.

O PMCMV tende, assim, a restaurar um padrão de realização do investimento em mercados regionais, ao menos pelo período considerado necessário para minimizar as possíveis e efetivas perdas que resultam do próprio conjunto de estratégias passadas do segmento, com o agravante e a justificativa dados pela crise. Aqui, mais um exemplo de *estado de emergência econômico* instaurado em nome da acumulação financeira. Valendo-se de uma estratégia que buscava legitimidade a partir da sempre urgente resolução de um dos problemas mais caros para a história da desigualdade de oportunidades na sociedade brasileira, o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida não se diferenciava dos demais pelo fundo retórico que lhe dava sustentação, mas sim pelos montantes envolvidos e pelos seus vínculos com uma economia financeirizada. (SANTOS, 2013: 248)

No plano ideológico, o que parece importar é que se consiga apresentar à sociedade uma situação sempre crítica, mas sem explicitar os nexos e fundamentos da própria crise. Com a crise (habitacional, econômica, ecológica, do trabalho) iminente, as resoluções emergenciais são facilmente aceitas e ganham inclusive suporte de parte dos movimentos sociais e de todas as esferas da sociedade. *O contexto de surgimento do PMCMV serve, portanto, para amenizar os impactos da crise dos subprime no mercado interno, da*

endividamento geral da sociedade, uma vez que não considera que, com esses 30% fixos, boa parte da população compromete $\frac{3}{4}$ ou mais de toda a sua remuneração com o total das dívidas.

²⁸ Ao se torna Ministro das Cidades, Gilberto Kassab autorizou o envio para leilão de imóveis inadimplentes de todas as faixas do PMCMV. Em momento oportuno, mostraremos essa notícia.

²⁹ “O pacote surge como salvação para o setor que estava entrando em crise profunda, por fatores internos e externos. No primeiro semestre de 2009, [...], o setor da construção lidera disparado (58% acima do segundo colocado) a alta na Bolsa De Valores, impulsionado pelo anúncio do pacote habitacional, segundo afirmam diversos analistas. As empresas que mais se beneficiaram foram as voltadas ao mercado econômico (Tenda, MRV e Rodobens), que apenas nos dois meses após o anúncio do pacote tiveram ganhos especulativos de 126% em suas ações na Bolsa, refletindo a expectativa de ganhos futuros.” (ARANTES e FIX, 2009)

eterna crise habitacional brasileira e da falta de liquidez que acometia as incorporadoras naquele momento.

Está dada assim a ligação entre o Estado, os indivíduos e as incorporadoras, num contexto de endividamento geral da sociedade. Com o intuito de seguir reproduzindo-se ficticiamente, o Estado brasileiro cria um programa, com a justificativa emergencial da crise, que permite a volta dos capitais internacionais para o país, através da vinculação de um setor em potencial expansão, crescimento econômico, déficit habitacional e as menores taxas de desemprego da série histórica. O Programa Minha Casa Minha Vida estendeu-se do “I” ao “III” e, poderá estender-se infinitamente, desde que continue remunerando o capital financeiro internacional e permitindo o país receber estes capitais necessários à sua própria reprodução. Assim que ele não servir mais a estes fins, deixará de existir, e outro setor com novas dinâmicas servirá para fazer rolar este mecanismo. Neste momento, a cidade e o urbano se depararão mais evidentemente com o negativo de todo esse processo, com os impactos de uma “urbanização crítica” (DAMIANI, 2004) que, no nosso caso, demonstrará a fragilidade de uma população endividada que parecia estar segura pelo fato de ter alcançado a segurança da casa própria. Então, a dinâmica do urbano dependerá mais da carência do pacote que da esperança de seus efeitos positivos futuros.

A intervenção do fundo público fez as incorporadoras retornarem à sua dinâmica expansiva, porém num ritmo menor. Com essa “expansão retraída”, que recolocaria os níveis de acumulação nos patamares anteriores à “retração” evidenciada pela crise, “[...] as grandes empresas voltaram-se mais para suas ‘praças’ originais, concentrando-se novamente nos grandes mercados centrais.” (SANTOS, 2013: 262) Essa dinâmica reforça a ideia de expansão territorial dada a partir da concentração do capital nos grandes centros. Isso fez com que se criasse boatos a respeito da total concentração dos mercados regionais nas mãos das empresas centrais, a partir da abertura dos IPO’s e principalmente com o lançamento do PMCMV. No entanto, isso não se confirma, uma vez que “[...] esse desfecho que deixou espaço ainda para as pequenas incorporadoras se deve a um padrão de incorporação que não se ajusta às características do novo mercado.” (SANTOS, 2013: 254) A problemática já apresentada em respeito às particularidades das pequenas empresas locais e de suas parcerias necessárias com as grandes empresas do centro dinâmico da economia, evidencia, ao mesmo tempo, a impossibilidade de se ter nas primeiras a velocidade de remuneração do capital financeiro e a necessidade de se utilizar delas para manter crível a captação de recursos em adiantamento para o setor concentrado

no centro. O que se coloca é que são apenas algumas das principais grandes empresas que, juntamente com as regionais, atuam no mercado nacional como um todo para fazer valer a expansão do PMCMV. Ao mesmo tempo, parece importar apenas que essa dinâmica como um todo seja crível aos olhos dos investidores internacionais, ou seja, que ela deixe clara a capacidade de solvência do Estado nacional por trás desse processo, passando por cima de algumas particularidades do próprio setor, como por exemplo, o grau de endividamento das incorporadoras, do próprio Estado nacional via PMCMV e dos indivíduos colocados nesse esquema de longo prazo. Tal qual já observamos anteriormente, os números são frios e são eles que valem como parâmetro de avaliação do capital financeiro internacional. O restante é estrutural e não entra na conta dos avaliadores financeiros, mas deve ser posto, que seja por nós, na conta da população submetida a esse processo.

O *boom* imobiliário verificado no Brasil parece, portanto, ser resposta de uma dinâmica anterior ao PMCMV, já descrita neste trabalho. Eis, portanto, a razão de ser do PMCMV, com algumas ressalvas que faremos logo a seguir:

Em termos gerais, ele [o PMCMV] apenas sustentou a realização de capitais já comprometidos com um modelo pouco sustentável que havia, em pouco tempo, encontrado seus termos críticos. O fundamento expansionista desse mercado, assim como seus limites, deve ser buscado mais em outras estratégias. A compra de terrenos como artifício de demonstração encontrou limites claros nas já tradicionais ‘praças’ de atuação dessas grandes incorporadoras. A perspectiva de aumento do número de unidades lançadas e a concorrência nos mercados centrais foram, em período de captação de recursos por meio da oferta de ações, outras componentes importantes nesse surto expansionista. Assim, as grandes empresas que haviam realizado seus IPO’s acabaram por se comprometer com lançamentos futuros fora dos centros dinâmicos da economia nacional sem ainda terem as condições de venda e realização de seus produtos na velocidade demandada pelo fugaz mercado de capitais. Esse comportamento de perfil especulativo e sem fundamento na economia real iria exigir do Estado o exercício de sua função de garantidor de última instância, o que se deu também dentro de uma lógica financeirizada de intervenção. As projeções de crescimento, elemento crucial para o investidor em carteira ou de tipo fundamentalista, tornaram-se aqui a moeda de troca pelo capital de giro. *A falta de fundamentos dessas apostas tornou essa corrida expansionista a base da formação de um capital fictício de curta duração e é nesse momento que o PMCMV aparece como medida anticíclica.* A realização do capital fictício do ramo das incorporadoras delimitou assim o campo de atuação do programa. (SANTOS, 2013: 253. *Grifos meus*)

O que Santos (2013) chama de formação de um capital fictício de curta duração é, em nossa compreensão, o capital fictício já em crise, ou seja, no único momento em que ele aparece. Por dentro desse raciocínio e pensando numa dialética existente entre o Estado e o mercado, o que o Estado faz é salvar o capital fictício para que ele continue se reproduzindo criticamente, em seu mecanismo de acumulação de dinheiro e desvalorização do valor simultâneos, ao invés de eliminá-lo para que o capital volte a acumular “normalmente”. Esconder a sua crise através da constante subida aos céus dum dinheiro sem valor faz parte da sua forma de reproduzir e o fato de sua forma crítica não aparecer a todo instante não quer dizer que ele não se reproduza criticamente. O Estado, agora, só é garantidor em última instância da economia real na medida em que salvá-la significa reproduzir-se ficticiamente. No momento em que o capital financeiro mundial em busca de valorização não encontrar mais no mercado imobiliário uma forma de alavancar-se, o Estado nacional brasileiro terá de escolher um novo setor capaz de reproduzi-lo ficticiamente: cana, soja, petróleo, eucalipto, qual queira. Assim, e para finalizar, o governo não se utilizou do PMCMV simplesmente para salvar o setor de uma pretensa ameaça do capital fictício à economia brasileira, mas, ao contrário, utilizou-se dele para se inserir num esquema de reprodução global baseado no capital fictício. Essa reprodução, que não depende unicamente do setor da construção civil, ajudou sobremaneira os governos que nela estavam inseridos e revelou uma das faces de inserção do Estado na reprodução desse capital fictício global. A estratégia passa por encontrar setores que, numa dialética entre acumulação e crise, ajudem no processo de formação do Estado nacional brasileiro em bases fictícias.

No caso específico que estamos tratando, o PMCMV serviu como uma máquina aceleradora do tempo, colocando para girar aquele capital sobreacumulado (HARVEY, 2004) do primeiro momento de expansão do setor imobiliário que havia ficado aprisionado pela necessidade de realização da alta captação de dinheiro da abertura dos capitais na bolsa, porém agora num ritmo mais atrelado à velocidade de remuneração do capital financeiro internacional.

Com o Programa Minha Casa Minha Vida, o Brasil aprofunda a internalização no brasileiro deste estado de emergência que vimos falando, na forma dum constante estado de emergência econômico. Se pensamos a remuneração desse capital como o estado de emergência econômico das incorporadoras de capital aberto e dos investimentos

internacionais, de outro lado temos a *situação de rua* como o estado de emergência do cotidiano urbano endividado. É preciso ter em conta que a miséria, a pobreza, a dificuldade, ou seja, situações e sentimentos viscerais que levam as pessoas a manterem a própria vida a todo custo, são o lastro, o combustível, o alicerce da acumulação financeira racional. Como vimos acima, o medo de se alcançar a situação de rua faz com que os mutuários coloquem toda a sua energia no pagamento das prestações de uma unidade habitacional, que será, por sua vez, fonte de remuneração do capital financeiro.

O crédito de longo prazo, na forma emergencial da dívida a se pagar, colocado para o financiamento do Programa, impõe um constrangimento ao morador, que agora deve tentar adequar o ritmo de seu cotidiano ao ritmo de pagamento das dívidas e de seus encargos (MARTINS, 2010). Trata-se de uma violência subjetiva, internalizada pelo indivíduo que se constrange na impossibilidade de pagá-la. A violência se encontra na virtude da sociedade da mercadoria: o dinheiro. O problema é que com o esquema de endividamento geral da sociedade, boa parte da população parece estar nesse purgatório: passa a vida tentando não tocar na miséria, nem conseguindo eliminar uma rotina violenta que busque meramente a manutenção da vida.

2 – A formação institucional do PMCMV e sua arquitetura interna

Este capítulo visa descrever o funcionamento e os mecanismos do PMCMV em suas duas primeiras fases, mostrar alguns de seus números e sua relação com a estrutura de instrumentos habitacionais e financeiros criados anteriormente. Além disso, tem por objetivo mostrar sua importância explícita em ser um Programa que visa diminuir o problema do déficit habitacional no Brasil e, ao mesmo tempo, aquecer a economia a partir dos efeitos multiplicadores do setor da construção civil, dando-nos, assim, subsídios para pensar a reprodução do capital e da força de trabalho no contexto atual do país por dentro de instrumentos das políticas de Estado. Focaremos um pouco mais nas faixas II e III do Programa, já que são aquelas dedicadas ao atendimento de famílias entre 3 e 10 salários mínimos e que, portanto, atendem às necessidades de financiamento que levam segurança às incorporadoras dessas habitações³⁰. Importante ressaltar aqui que, apesar de ter como conteúdo central especificamente o PMCMV, sua compreensão só pode ser realizada com o auxílio de outras fontes que não somente as relativas ao próprio programa. Se desejamos entender a política habitacional mais como um contexto histórico do que como o aparecimento de instrumentos habitacionais específicos a serem implementados, a descrição formal do PMCMV se torna apenas parte daquilo que compõe essa história.

Foram utilizados como fonte para este capítulo relatórios de divulgação dos dados do PMCMV, de responsabilidade do Ministério das Cidades. Tanto os dados presentes no site do Ministério, como arquivos digitais em formatos de apresentações oficiais assinadas por ele e encontrados na *web*, tiveram utilidade para sistematizar o funcionamento institucional do Programa. Apesar da utilização desses dados oficiais, notaremos, como acabamos de dizer, que se tratam de informações insuficientes para o entendimento do próprio Programa, e que tanto o histórico de participação da MRV na política habitacional como o depoimento de indivíduos que não conseguiram ser contemplados também nos servirá para o entendimento do contexto no qual o PMCMV está inserido.

³⁰ É justamente nessas faixas que se encontra a maior parte dos conjuntos habitacionais construídos pela construtora e incorporadora MRV, empresa que é o recorte empírico de nossa pesquisa e que desenvolveremos mais adiante uma investigação específica a seu respeito, com o intuito de entender o PMCMV através desse importante agente de mercado.

2.1 Geração e histórico institucional de formação do PMCMV

De acordo com José Duarte Urbano, vice-presidente de habitação da Caixa Econômica Federal, toda a população brasileira está ganhando com o PMCMV. Se, de um lado, a maior parte das pessoas do Faixa 1 ganha até R\$800,00, e assim não teria acesso à habitação sem a participação do Estado na promoção imobiliária, de outro, as classes média e alta também foram beneficiadas com o Programa: “a evolução dos processos de produção da construção civil com o MCMV também barateou os custos para as faixas de maior renda”³¹, afirma Urbano. O Programa parece ser bom para todo mundo.

Ele de fato ajuda a diminuir o histórico déficit habitacional que existe no país, bem como serviu de medida anticíclica que manteve alguns setores nacionais da indústria em alto vapor mesmo com uma economia claramente em recessão. Apenas hoje, em meados de 2016, se está tornando possível dimensionar o grau de inserção na crise mundial que o Brasil estaria já desde 2009 caso o país não houvesse colocado o PMCMV em funcionamento. De outro lado, a questão da moradia já é histórica, problemática e de difícil resolução. O que será, portanto, de mais urgente solução? A fuga da crise e o salvamento dos capitais nela envolvidos? Ou a resolução de um problema que, apesar de crônico, parece já ser razoavelmente “bem administrado” pelas instâncias públicas?

Já há algum tempo, representantes de diversos países (como México, Peru e Colômbia, da América Latina, e países africanos) vêm ao Brasil com o intuito de buscar informações a respeito de como o Brasil tem operado, a partir do PMCMV, para promover soluções habitacionais de baixa renda, mas, mais precisamente, soluções que envolvam tanto a mão de obra empregada na construção civil como a indústria e todos os serviços ligados ao fornecimento de materiais de construção, que tiveram forte expansão com o PMCMV. O PMCMV diz movimentar, aproximadamente, R\$21,5 bilhões por ano no segmento da habitação.

A estratégia explícita do governo com o PMCMV é a de recuperar o déficit habitacional acumulado no Brasil e sua demanda futura estimada até o ano de 2023. Mas cabe aqui mais uma pergunta: não estaria dentro desse mesmo período ao qual o PMCMV se propõe solucionar essa carência histórica da moradia popular no Brasil uma estimativa de quanto durará o ciclo da atual recessão? Mais diretamente, não seria o imperativo de superação da

³¹ Agência Caixa de Notícias, acessado em 06/02/2015: <http://www20.caixa.gov.br/Paginas/Noticias/Noticia/Default.aspx?newsID=904>

crise econômica atual um *a priori* da necessidade histórica, que só agora se tornou urgente, de resolução do déficit habitacional?

O PMCMV é parte da Política Nacional de Habitação e atende a dois tipos de público: o urbano, pelo Programa Nacional da Habitação Urbana (PNHU); e o rural, pelo Programa Nacional da Habitação Rural (PNDR). Neste capítulo, focaremos apenas no PNHU e em suas diferentes ramificações.

Da metade da década de 1980 e durante toda a década de 1990, o Brasil passou por sérias dificuldades naquilo que tange a aquisição e a produção de habitações, sobretudo populares. O número de financiamentos concedidos, entretanto, durante todo o período de vigência do BNH (1964-1986), apesar de ser bastante expressivo em seus mais de 20 anos de duração, é já bem próximo ao número de contratações feitas em apenas cinco anos do PMCMV, evidenciando a força histórica do momento atual para o mercado de habitações. O BNH financiou, ao todo, 4.467.329 habitações no período citado (ROYER, 2014), enquanto que o PMCMV I e II, em apenas cinco anos e com dados que vão de abril de 2009 à abril de 2014, já havia contratado 3.389.630 habitações³². Se compararmos também as características do público atingido pelo PMCMV e pelo BNH, veremos que há uma tendência bastante similar, no sentido de um beneficiamento maior para as faixas de renda médias. Essa parece ser uma tendência histórica da habitação social brasileira. Se no PMCMV apenas 24% das unidades foram entregues às famílias que estão na faixa entre 0 a 3 salários mínimos, mesmo sendo esta a maior parcela da população dentro do déficit brasileiro, representando 72%, é também o mérito mais divulgado pelo Programa, aparecendo aos nossos olhos como sua razão de ser. Também no caso do BNH, o 1,5 milhão de financiamentos concedidos no âmbito do mercado popular, “[...] representa aproximadamente 68% dos financiamentos destinados ao mercado médio, acima de 10 salários, e ainda 33,5% de toda a produção [...]” (ROYER, 2014: 69) referente ao período citado.

Pode-se dizer, que desde o fim do BNH até o Plano Real, “[...]o volume de recursos e a quantidade de financiamento concedido expressam a direção errática da política habitacional [...] e a ausência de uma institucionalidade federal consistente [...]” (ROYER, 2014:69) na execução dessa política. Para se ter uma ideia, o número de moradias que vinha tendo uma forte queda com o fim do BNH, alcançou em 1989, após

³² Fonte: Agência Caixa de Notícias, dia 05/06/2014.

o seu fim, escassas 99.706 unidades financiadas com recursos do FGTS e do SBPE. Após uma nova elevação em 1991, volta a cair fortemente em 1993, alcançando o financiamento de apenas 57.964 unidades.

A partir do Plano Real, e mais especificamente durante o primeiro governo FHC, iniciou-se uma reformulação da política habitacional, ficando esta subordinada à Secretaria de Política Urbana do Ministério do Planejamento e Orçamento. Foi exatamente no âmbito dessa secretaria “[...] que se iniciou uma revisão do uso do SFH, especificamente do FGTS e dos recursos da caderneta de poupança como recursos fundamentais para subsidiar uma política nacional de habitação.” (ROYER, 2014: 73)

A chamada “via-crúcis” da desarticulação institucional pela qual percorreu a política habitacional brasileira desde a extinção do BNH fica evidente tanto através dos números decrescentes das unidades habitacionais financiadas como através dos conhecidos problemas da periferização das grandes cidades brasileiras. A falência dos programas nacionais com o fim do BNH revela a negação de uma reestruturação federal das políticas habitacionais e a consequente centralidade que a municipalidade ganhou na reforma institucional e política realizada na Constituição de 1988. Isso fez com que os municípios retomassem a frente na promoção e execução das políticas habitacionais. A ausência de crédito, entretanto, impediu que essas políticas tivessem o caráter das políticas habitacionais tradicionais, na forma da construção de casas novas à população. Ela se traduz em obras de melhorias a terrenos ocupados e favelas. Não à toa, a explosão das favelas nas regiões metropolitanas na década de 1990 tem forte ligação com a impossibilidade dessas políticas. Esse cenário está melhor descrito abaixo:

Após a extinção do BNH, as Companhias Habitacionais Estaduais, anteriormente consideradas os agentes locais executores dos programas e projetos habitacionais, entraram em crise, herdando carteiras de financiamentos caracterizadas por alto grau de inadimplência. Muitas dessas Companhias ficaram em situação de insolvência financeira e foram extintas. Por outro lado, os programas federais que se sucederam passaram a privilegiar os municípios (e alguns governos estaduais) como os principais agentes promotores da habitação de interesse social. Essa tendência foi reforçada pela centralidade dos municípios na reforma institucional das políticas federais pós-BNH levou vários municípios e alguns estados assumirem, por conta própria, iniciativas no campo da habitação social, num processo caracterizado em alguns estudos como “descentralização por ausência” (ARRETCHE, 2000, CARDOSO e RIBEIRO, 2000). Essas iniciativas locais se concentram fortemente em programas

de urbanização de assentamentos precários e regularização fundiária, representando melhoria nas condições de parcela significativa da população mais pobre. No entanto, na medida em que o acesso a moradias novas, sejam construídas no âmbito do mercado, sejam no da produção pública formal, foi restringido, a urbanização e a regularização fundiária dos assentamentos precários funcionou como um incentivo à formação de novas favelas, única alternativa viável de acesso à moradia para grande parte da população. (ROYER, 2014: 24)

O fim do BNH não extinguiu o Sistema Financeiro de Habitação, que continuou a ser operado com os recursos inicialmente destinados a ele por meio do FGTS e do SBPE. Mesmo assim não se conseguiu equacionar uma situação em que a política habitacional pudesse ao menos diminuir um pouco o problema do déficit habitacional. Ao contrário, a “década perdida” da política habitacional brasileira, que começa com o fim do BNH em 1986, e se agrava com a queda de arrecadação do FGTS à causa do aumento do desemprego e da informalidade da década de 1990, expõe ainda mais esse problema. Nesse período “inúmeros ministérios e secretarias foram criados e extintos objetivando o equacionamento da questão habitacional, linhas de financiamento e programas foram criados e extintos também com o mesmo fim.” (ROYER, 2014: 103) Ou seja, apesar de algumas mudanças já terem sido feitas durante a década de 1990 que favoreceriam a retomada do crescimento do sistema da habitação no Brasil, este foi um período marcado pela fragmentação dessa política e pelo agravamento da situação da habitação no Brasil.

O marco institucional que quebra com esse paradigma da falta de incentivos à política habitacional e de infraestrutura no Brasil foi a criação, logo no primeiro ano do primeiro mandato Lula, do Ministério das Cidades. Nos anos seguintes, os recursos orçamentários para subsidiar operações de financiamento habitacional de interesse social foram ampliados com aportes significativos para o Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS) e para o Programa de Subsídio à Habitação de Interesse Social (PSHIS), assim como o redirecionamento dos recursos do Fundo de Desenvolvimento Social para financiamento habitacional destinado aos movimentos sociais de luta pela moradia.

Juntamente a essas mudanças institucionais que se desenrolaram a partir da criação do Ministério das Cidades, durante o primeiro mandato do governo Lula, também houve mudanças nas bases de como o mercado de habitações vinha operando até aquele momento. Se antes esse mercado se restringia aos empreendimentos voltados às classes de renda mais elevadas, que não dependiam diretamente de um sistema de crédito com

parcelas e condições de juros populares, a proposta, a partir de então, foi ampliar o mercado privado de modo que esse priorizasse o atendimento a famílias com renda inferior a cinco salários mínimos mensais, utilizando recursos federais e incentivos fiscais³³. Essa ampliação dependeu, essencialmente, das resoluções elaboradas a partir da criação do Ministério das Cidades e do redirecionamento de recursos dos fundos acima citados. A abertura dessas possibilidades dentro do governo, bem como a grande ampliação do FGTS na década de 2000³⁴, pode ser uma das chaves para a decisão em manada da abertura de capital das incorporadoras na bolsa de valores entre 2006-2007, tal como já vimos neste trabalho. Tratava-se de um setor que havia se capitalizado suficientemente para responder à demanda que vinha sendo gestada a partir desses novos incentivos por parte do governo federal. Também não é à toa que a incorporadora MRV surgiria, logo após a crise de 2008 e, principalmente, a partir do lançamento do PMCMV, como a principal empresa do Programa, já que este apenas reforçou o caráter de mercado do setor econômico da habitação que o governo vinha querendo afirmar. A MRV, como veremos, já gestava a prática desse setor desde sua fundação em 1979, e sua maior participação no PMCMV está, certamente, ligada a esse fato.

As novas diretrizes e estruturas geraram um novo marco regulatório no setor habitacional, o qual ganhou maior segurança institucional com a definição, em 2004, da Lei do Patrimônio de Afetação (Lei 10.931). Essa Lei passou a proteger o adquirente de imóveis em caso de insolvência ou negligência do incorporador, evitando-se a perda dos recursos pagos no período de construção. Se de um lado houve uma certa proteção ao comprador do imóvel, de outro, a Lei favoreceu o prestamista na medida em que possibilitou a continuidade de pagamento do valor incontroverso das obrigações decorrentes de operações imobiliárias. Antes dela, ao questionar judicialmente o valor das prestações, o mutuário deixava de pagar ao credor todo o valor da prestação, depositando-a integralmente em juízo. Posteriormente à Lei, o mutuário deve discriminar

³³ O decreto nº 6.819, de 13 de abril de 2009, que dispõe sobre o PMCMV, autoriza a União a transferir recursos ao Fundo de Arrendamento Residencial – FAR e ao Fundo de Desenvolvimento Social – FDS, autoriza também a participação da União no Fundo Garantidor da Habitação Popular – FGHab; e autoriza a União a conceder subvenção econômica ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. Tanto os recursos do FAR como do FDS seguem as mesmas diretrizes: são recursos destinados às famílias com renda de até três salários mínimos; pagamento de prestações mensais, pelo prazo de dez anos, correspondentes a 10% da renda familiar do beneficiário, com prestação mínima de R\$50, sendo obrigatoriamente a produção de imóveis novos; distribuição de recursos respeitando a estimativa do déficit habitacional no Brasil para essa faixa de renda.

³⁴ Os financiamentos realizados pelo FGTS tiveram uma forte alta da década referida, “[...] contribuindo para o *boom* imobiliário de 2007 e 2008.” (ROYER, 2014: 97)

na petição inicial as parcelas das obrigações com as quais não concorda e as que não são objeto de questionamento, mantendo constante o fluxo de dinheiro destinado às incorporadoras e construtoras. Essa Lei trouxe com ela, além desses dispositivos, novos títulos de crédito imobiliário que permitiram o incentivo ao crescimento do setor. São eles as Cédulas de Crédito Imobiliário (CCI), Letras de Crédito Imobiliário (LCI) e Cédulas de Crédito Bancário (CCB). Portanto, no intuito de estabelecer uma “cama” jurídica na qual os capitais imobiliários e financeiros buscavam segurança na expansão desse cenário promissor do crédito imobiliário no país, a “lei do incontroverso”, como ficou conhecida a Lei do Patrimônio de Afetação,

[...] estabeleceu um mecanismo de proteção aos financiamentos concedidos pelo capital financeiro, ao impedirem a prática, então corrente, de livre ação dos capitais de origem imobiliária e minimizaram os impactos de inadimplência dos mutuários. (SHIMBO, 2010: 89)

Além desse dispositivo legal que tinha por objetivo buscar segurança jurídica e ampliar os recursos financeiros ao mercado privado, a nova política nacional de habitação também autorizou a retirada de recursos da Caderneta de Poupança (SBPE), até então presos no Banco Central, “[...] ao tornar a sua retenção uma opção desvantajosa para os bancos privados.” (SHIMBO, 2010: 89) Essas medidas, juntamente com a Lei de Alienação Fiduciária destacada já em momento anterior dessa pesquisa, formaram um arsenal jurídico de proteção ao aumento da utilização dos recursos privados e públicos na produção de unidades habitacionais. Estava-se preparando o terreno para o que viria a ser a onda de abertura de capital das incorporadoras na bolsa de valores. Os dados abaixo demonstram o aquecimento do setor previamente a abertura de capital muito provavelmente influenciado por esse marco regulatório e pela abertura de instâncias governamentais específicas destinadas a esse fim, como explicitado acima.

Se em 2003, quando se iniciou o primeiro governo de Lula, o valor total contratado pelo sistema SBPE-FGTS foi por volta de cinco bilhões de reais, em 2008, na metade do segundo governo, esse valor excedeu quarenta bilhões – ou seja, foi multiplicado por oito. (SHIMBO, 2010: 89)

Ainda, se analisarmos mais de perto os dados dos valores contratados pelo sistema SBPE-FGTS, veremos como o crescimento do SHS (Sistema de Habitação Social)

está subordinado ao crescimento, sempre num ritmo maior, do SHM (Subsistema de Habitação de Mercado). Em 2002, os valores contratados pelo SBPE foram de 1,77, enquanto os do FGTS foram de 3,06 (em bilhões de reais); em 2003, esses números foram para 2,22 e 2,70, respectivamente; em 2004 para 3,00 e 3,86; em 2005, para 4,85 e 5,48; em 2006, já com todo o aparato jurídico de proteção à propriedade estruturado e com o início da abertura de capitais, o aumento é expressivo e o SBPE se torna, pela primeira vez nessa década, maior que o FGTS, sendo 9,34 e 6,77, respectivamente; em 2007 esses valores chegam a 18,41 e 6,92, ou seja o SPBE, que representa o financiamento aos imóveis do SHM se encontra três vezes maior que os valores para o mesmo período do FGTS, que era direcionado, maiormente, para o SHS; e, finalmente, no mesmo ano da grande crise esses valores estão em 30,03 e 10,54. A década de 2000 é marcada pelo direcionamento do setor imobiliário no mercado de capitais e pelo incentivo ao SHS, que está, por sua vez, subordinado ao crescimento ainda maior do SHM. (SHIMBO, 2010: 91)

A expansão do crédito imobiliário, originária da expansão institucional para o setor e do arcabouço jurídico de proteção aos capitais envolvidos, serviu como um dos principais mecanismos que possibilitou a construção de casas para o segmento econômico, transformando esse segmento em uma esfera rentável para as empresas que viriam a abrir capital. A tomada de importância do segmento econômico parte principalmente das possibilidades de inserção de uma grande parcela da população no esquema de crédito, naturalizando o endividamento dessa parcela mais pobre da população, a partir das necessidades de expansão do crédito:

A relação entre política pública e produção privada de moradias jamais deixou de existir no Brasil. No entanto, ela se redesenhou com a entrada do capital financeiro nas grandes empresas construtoras e incorporadoras e com o aumento de recursos dos principais fundos públicos e semipúblicos – o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) -, do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), a partir de meados dos anos 2000. Com essa junção de recursos públicos e privados, nos últimos anos, vem ocorrendo um rápido crescimento da produção de moradias dessas grandes empresas, voltada para um público que pode acessar o crédito habitacional, operacionalizado pelo SFH. Trata-se do *segmento econômico*, [que] lançou, em 2006, aproximadamente oito mil e quinhentas unidades habitacionais (em diversas cidades brasileiras), ao passo que, em 2008, foram mais de setenta e oito mil – ou seja, o número de unidades produzidas aumentou

aproximadamente nove vezes em apenas dois anos. (SHIMBO, 2010: 23-4)

A criação do Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS) e do Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS), por meio da Lei 11.124, de 2005, integrou todos os programas destinados à habitação de interesse social de todas as esferas de governo, o que favoreceu o planejamento da política habitacional no Brasil. Os programas do SNHIS contemplam ações de urbanização integrada de assentamentos precários, provisão habitacional, assistência técnica e apoio à elaboração de planos de habitação. Como fonte de recursos, eles preveem que sejam utilizados o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), o Fundo de Desenvolvimento Social (FDS), o Fundo de Arrendamento Residencial (FAR), o Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS) e o Orçamento Geral da União (OGU). Além do SNHIS, o Sistema Nacional da Habitação (SNH) contempla o Sistema de Habitação de Mercado (SHM), cuja finalidade é atender a população com renda mais alta, principalmente entre cinco e dez salários mínimos, por meio de construtoras e incorporadoras que atuam como agentes promotores. Ou seja, o mercado imobiliário vinha sendo aquecido por todos os lados e criando, pouco a pouco, as bases daquilo que seria necessário à criação do PMCMV. O SHM também pode atender a segmentos de baixa renda (o chamado mercado popular), desde que sem a contrapartida do poder público. Para financiar as ações desse Sistema, o Governo incentiva a utilização de recursos originários da captação das Cadernetas de Poupança (SBPE), de Consórcios Habitacionais, de Certificados de Recebíveis Imobiliários e demais investimentos institucionais e de pessoas físicas³⁵.

Em 2008, o Plano Nacional da Habitação (PlanHab) estabeleceu as diretrizes da política habitacional e sua integração com a política urbana e trouxe inovações com relação à política voltada às famílias de baixa renda. Naquele mesmo ano, um marco: segundo dados do Banco Central do Brasil, o número de unidades habitacionais financiadas pelo Sistema Financeiro da Habitação ultrapassou o patamar de 600 mil unidades, algo que não se verificava desde 1980, no ápice das operações do extinto Banco Nacional da Habitação (BNH). A crise econômica mundial, a quebradeira observada entre as incorporadoras que abriram capital na bolsa de valores do Brasil em 2006-2007 e o

³⁵ Esses dados podem ser encontrados na apresentação da Secretaria de Estado e Gestão do Território e Habitação: *Programa Minha Casa Minha Vida*. Brasília, 2012. Disponível em: http://www.sedhab.df.gov.br/mapas_sicad/conferencias/programa_minha_casa_minha_vida.pdf. Acessado pela primeira vez 14/02/2014.

déficit habitacional se tornaram a chave emergencial e indiscutível da criação do PMCMV, que já contava, como mostrado, com uma base institucional e financeira favorável a seu desenvolvimento.

2.2 O déficit habitacional real como justificativa ideológica ao surgimento do PMCMV

De acordo com o Censo Demográfico³⁶, o déficit habitacional do Brasil atingia, em 2010, 5,8 milhões de unidades, o que representava 10,1% do total de domicílios no país. Do total do déficit habitacional brasileiro, 72% diz respeito a famílias com renda de até três salários mínimos (R\$ 1.530, na ocasião). Esta, entretanto, nunca foi a faixa mais atendida do PMCMV. Ao contrário, das unidades entregues dentro do PMCMV esta faixa ocupa apenas 24% do total. É importante chamar atenção aqui para dois elementos: 1) a existência de um assombroso déficit habitacional no Brasil e 2) a pertinência ideológica de um discurso que se utiliza da resolução parcial do problema real da habitação para justificar a produção massiva de habitações populares, mas que não são necessariamente acessíveis e destinadas aos grupos sociais de faixas de renda mais baixa. Assim, a parte menos atendida é a mais propagandeada, enquanto que a parte mais atendida é tida como uma consequência de todo esse processo implementado pelo PMCMV de “salvamento do déficit habitacional” brasileiro.

A maior parcela do déficit habitacional brasileiro, em 2009, segundo o Ministério das Cidades, se deve à coabitação (2,4 milhões de domicílios, ou 42%), que são famílias que dividem um mesmo domicílio ou estão em cortiços. Outro componente do déficit está relacionado ao ônus excessivo com aluguel, que se refere às famílias de baixa renda (de até três salários mínimos) que despendem 30% ou mais da renda familiar com esse gasto. Esse quesito correspondia a 2,1 milhões de domicílios, ou 35% do total. O terceiro componente do déficit remete à habitação precária, que corresponde a moradias improvisadas e rústicas. Esse item foi estimado em 1,3 milhão de domicílios (23%) em todo o país. É importante frisar, entretanto, que tal como aqueles que não estão procurando emprego, ainda que não o possuam, não são incluídos nas estatísticas de desemprego, os moradores de rua tampouco entram na conta do déficit habitacional, apesar de seu número ser crescente, principalmente nas cidades grandes.

³⁶ Dados IBGE, até maio de 2010.

Gráfico 3 – Distribuição do déficit habitacional por componente

Fonte: dados da Fundação João Pinheiro, com base no Censo Demográfico preliminar de 2010 do IBGE.
Elaboração própria.

Do déficit habitacional total, 4,8 milhões de domicílios (83%) estavam na zona urbana e um milhão (17%), na zona rural. O déficit habitacional urbano concentra-se nas regiões metropolitanas das capitais do país (48%), é marcado pela coabitação (44%) e pelo ônus excessivo com aluguel (43%). A distribuição desse déficit por região pode ser visto no gráfico abaixo. Os dados seguintes são importantes, pois foi a partir deles que se projetaram os recursos que seriam destinados ao PMCMV em cada uma das regiões do país. O déficit habitacional é constantemente utilizado como a justificativa para a implementação e continuidade da recente política habitacional no Brasil. O PMCMV, entretanto, possui seu foco onde esse déficit é menor, ou seja, nos Faixa II e III, como veremos mais adiante.

Gráfico 4 – Déficit habitacional no Brasil, por região

Fonte: dados da Fundação João Pinheiro, com base no Censo Demográfico preliminar de 2010 do IBGE.
Elaboração própria.

2.3 Enquadramento institucional do PMCMV

O Governo Federal, por meio do Ministério das Cidades, regula todo o Programa, desde o enquadramento do público a ser atendido às revisões do MCMV e regras dos operadores do sistema (Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil, estados e municípios, principalmente).

Os financiamentos do Programa ocorrem em duas modalidades. A primeira delas está ligada à produção, na qual uma construtora assume a execução do empreendimento, com financiamento da CEF (Caixa Econômica Federal). Os recursos para as obras são liberados a partir da conclusão de cada estágio. Isso significa que o acompanhamento da obra pela CEF está implícito na execução do Programa. A CEF fiscaliza e paga cada etapa da obra. A segunda modalidade é o financiamento direto ao mutuário. Nesse tipo de financiamento, os recursos do financiamento são liberados direto ao mutuário e o imóvel é a garantia do empréstimo³⁷.

³⁷ Diferentemente do crédito habitacional no período do BNH, em que o financiamento estava ligado às unidades habitacionais e, portanto, o limite de expansão do mercado de créditos era pautado pela capacidade da produção imobiliária do momento, o momento atual é marcado pela inversão dessa relação. A expansão do Sistema Financeiro da Habitação na década de 2000 foi tamanha, que o mercado de créditos não pôde ficar preso às unidades habitacionais existentes e transferiu seu lastro aos empréstimos feitos diretamente ao mutuário. Desejosos e necessitados em obter a casa própria, os milhares de indivíduos com acesso ao crédito imobiliário foram uma das contrapartidas para a incrível expansão do setor imobiliário, que teve

Antes de se dividirem nas faixas I, II ou III, o PMCMV se divide em três tipos de públicos a serem atendidos: 1) o público urbano, pelo Programa Nacional de Habitação Urbana (PNHU), executado pelas construtoras nas cidades; 2) o rural, por meio do Programa Nacional de Habitação Rural (PNHR), executado com entidades organizadoras e prefeituras e 3) o MCMV Entidades, que são os projetos feitos com a participação de movimentos sociais. Como já dissemos anteriormente, não falaremos da parte do PMCMV que se refere ao PNHR. Nessa parte do trabalho, o foco é a parte urbana do PMCMV, executado pelas construtoras nas três faixas.

2.4 Fases I e II do PMCMV: contratações, entregas e abrangência do Programa³⁸

Em abril de 2014, o PMCMV completou cinco anos com a contratação de 3,39 milhões de unidades (dessas quais 1,68 milhão já haviam sido entregues). Esses números consolidam o PMCMV como o maior programa habitacional já desenvolvido no país.

Na sua primeira fase, entre os anos de 2009 e 2010, onde a meta era a contratação de 1 milhão de moradias para famílias com renda de até dez salários mínimos, foram contratadas 1.005.128 unidades, correspondendo, portanto, a 100,5% da meta inicial do governo. Os recursos previstos inicialmente eram de R\$ 34 bilhões, repartidos em programas de subsídios (R\$ 28 bilhões), de infraestrutura (R\$ 5 bilhões) e direcionados à cadeia produtiva (R\$ 1 bilhão). Esses recursos foram divididos por regiões do país seguindo as estimativas aproximadas do déficit habitacional, como já observado acima: 36,8% para o Sudeste; 30,6% para o Nordeste; 11,9% para o Sul; 12,4% para o Norte; e 8,3% para o Centro-Oeste. Com o objetivo de diminuir o risco de inadimplência por partes dos adquirentes das residências, o PMCMV estabeleceu algumas diretrizes referentes especificamente à dinâmica das prestações: para a menor faixa de renda, o pagamento da primeira prestação se dá apenas após a entrega das chaves da habitação. Isso, de fato, possibilitou a uma parcela da população que pagava aluguel acessar a casa própria, já que a somatória entre prestação do imóvel em fase de construção e o aluguel da residência onde habitava durante a construção do PMCMV o impossibilitaria de obter o imóvel com a renda familiar. Para as demais faixas de renda, o pagamento da entrada antes do

que “correr atrás” em níveis assombrosos de produtividade para fazer valer a disponibilização dos créditos nas mãos dos mutuários.

³⁸ Todos os dados deste item foram retirados da “Agência Caixa de Notícias”, mais especificamente do artigo do dia 05/06/2014, acessado em 15/01/2015 no site a seguir: <http://www20.caixa.gov.br/Paginas/Noticias/Noticia/Default.aspx?newsID=904>

financiamento do imóvel é opcional, não forçando que a família tenha já um capital acumulado para a aquisição do imóvel, mas apenas a apresentação de uma renda compatível com o pagamento das prestações; e, por último, utilização do FGTS como redutor do risco de financiamento e o barateamento dos custos gerais de aquisição como, por exemplo, o seguro, os custos cartoriais e alguns impostos.

Na fase II, colocada em prática a partir de abril de 2011, o número de habitações contratadas atingiu 2,385 milhões até 30 de abril de 2014. Nessa fase foram melhores delimitados os valores das três faixas de rendas do PMCMV, ampliaram-se as metas em relação à Fase I e o atendimento à faixa 1 teve crescimento.

A tabela abaixo indica as metas da Fase II do PMCMV até dezembro de 2014, indicando as divisões entre os três perfis de famílias a serem beneficiadas, o recurso disponível a cada uma delas e o modelo de financiamento:

Faixa de renda familiar	Nº de unidades	Modelo	Recurso
Até R\$1.600,00	1.200.000	Subsídio* + Ret**	OGU
Até R\$3.100,00	600.000	Subsídio+Financiamento+FGHAB+RET+Redução do Seguro e do juros	OGU+FGTS
Até R\$5.000,00	200.000	Financiamento+FGHAB+Redução do Seguro	FGTS
Total	2.000.000	-	-

Tabela 1 – Meta de unidades da Fases II do PMCMV, até dez/2014, discriminado por faixa de renda familiar, modelo do financiamento e origem do recurso

Fonte: Ministério das Cidades

*Retorno equivalente a 10% da renda do beneficiário durante 10 anos

**RET: Regime Especial de Tributação - para imóveis avaliados em até R\$85.000,00

No mapa abaixo pode-se observar o número de unidades contratadas e entregues pelo MCMV I e II a partir de cada região, até 30 de abril de 2014, quando o Programa completou 5 anos:

Minha Casa Minha Vida 1 e 2

Total de unidades contratadas até 30/04/2014

Total de unidades entregues até 30/04/2014

Mapa 1 – Total de unidades habitacionais contratadas pelo PMCMV até 30/04/2014, por estado da federação; Total de unidades entregues até 30/04/2014, por estado da federação.

Fonte: Agência Caixa de Notícias, dia 05/06/2014.

A tomada de decisões de onde serão alocadas as habitações do PMCMV baseada no déficit habitacional, presente no Brasil inteiro, é chave para entendermos o modelo de crescimento da construtora e incorporadora MRV. A estratégia de crescimento do Programa a partir da abrangência de todo o território nacional e, portanto, de atração do capital internacional que buscava uma ampla plataforma de remuneração, é também a mesma estratégia adotada pela MRV, que está presente em mais de 140 cidades em todo o Brasil com o objetivo de responder ao que o PMCMV pretende fazer, e diminuir o risco do capital investido na empresa.

2.5 Investimentos do PMCMV e reflexos do Programa na economia do país

É possível pensar que os reflexos gerados na economia do país a partir do dinamismo que o MCMV promove para os diferentes setores da indústria, dos serviços e do emprego, sejam os efeitos colaterais do maior e mais eficaz programa habitacional que o país já teve. A superação do déficit habitacional brasileiro nos aparece, a todo momento, como o fator preponderante da criação e manutenção do Programa, bem como desse mecanismo multiplicador do dinamismo econômico atual. Este item visa trazer à tona alguns dados levantados no próprio Ministério das Cidades como forma de colocar em evidência o que às vezes parece secundário.

A meta do governo federal era fechar os 5 anos de PMCMV com investimentos na ordem de R\$234 bilhões. Tais investimentos geram, segundo o Ministério das Cidades, uma média anual de 864 mil empregos diretos ou indiretos. Ou seja, a cada R\$ 1 milhão desembolsado para o Programa a atividade econômica brasileira criaria aproximadamente 36 postos de trabalho. Além disso, a cada R\$ 1 milhão desembolsado pelo Programa outros R\$890 mil são gerados como renda adicional. Já nos mercados de materiais e serviços voltados à construção, o PMCMV fomenta, na média anual, novos negócios na ordem de R\$13,6 bilhões.

Emprego, renda e vendas gerados pelo PMCMV, 2009 a 2012*					
	2009	2010	2011	2012*	Média
Empregos diretos e indiretos (pessoas)	158.696	804.180	1.108.202	1.384.711	863.947
Renda direta e indireta (R\$ milhão)	3.957,43	20.053,91	27.635,35	34.530,69	21.544,35
Compras de materiais e serviços (R\$ milhão)	2.490,73	12.621,53	17.393,13	21.732,91	13.559,57

Tabela 2 – Dados de emprego, renda e vendas gerados pelo PMCMV, entre os anos 2009 e 2012.

Fonte: Ministério das Cidades.

*Em 2012, valores acumulados até maio

A política habitacional – entendida como promoção das condições de acesso à moradia ao cidadão na forma de acesso ao crédito e ao subsídio do Estado – recuperou-se no Brasil em razão do aumento dos recursos públicos, do crédito e com a disposição do setor privado (bancos, construtoras, indústria de materiais de construção) em participar mais intensamente desse processo, uma vez que a produção e financiamento de habitação passou a ser vista como uma boa perspectiva de investimento. A atividade no segmento habitacional também passou a ser vista como fundamental para alavancar o ciclo de crescimento econômico e o nível de empregos no Brasil, frente ao cenário de crise mundial. O Programa estabeleceu um leque amplo de estratégias para favorecer a aquisição da moradia por meio do subsídio associado ou não à concessão de crédito.

Do início do Programa em 2009 à maio de 2012, o PMCMV desembolsou mais de R\$ 71 bilhões. Desse total, 31,3% (R\$ 22,2 bilhões) corresponderam a subsídios. Quanto às faixas de renda do programa, o direcionamento do desembolso foi de R\$ 15,4 bilhões para a primeira faixa; R\$ 48,6 bilhões para a segunda faixa; e R\$ 7 bilhões para a terceira faixa. Ou seja, a maior parte dos subsídios não se destinou a atender as famílias com menor renda.

2.6 As três faixas de renda do PMCMV³⁹

O Minha Casa Minha Vida é um programa voltado para famílias que se inserem em **três faixas de renda**, na área urbana e também para três na área rural. Abaixo, segue a divisão das unidades do Programa por faixa de renda do seu início até maio de 2012. Pode-se observar aqui o direcionamento dado à faixa II do Programa:

³⁹ Neste item, como em outros acima, foram utilizados os dados do Programa referente à maio de 2012, devido a esses terem sido os dados encontrados no Ministério das Cidades mais consolidados com relação à segunda fase do Programa. Há uma certa confusão atual entre o fim do PMCMV II e o princípio do PMCMV III. Um “invade” o outro no que tange os investimentos liberados pelo governo e o número de produção de habitações.

Distribuição das entregas* por faixa de renda familiar		
Faixa de renda mensal	Unidades	(%)
de até R\$ 1.600,00 mensais	189.402	23,7
entre R\$ 1.600,00 e R\$ 3.100,00 mensais	550.684	68,8
entre R\$ 3.100,00 e R\$ 5.000,00 mensais	59.843	7,5
Total	799.929	100

Tabela 3 – Distribuição das entregas de unidades habitacionais do PMCMV, discriminado por faixa de renda

Fonte: Ministério das Cidades

(*) até maio de 2012

Agrupadas por faixas de renda familiar, o PMCMV entregou, nas suas duas fases, entre 2009 e maio de 2012, 189.402 unidades habitacionais para a primeira faixa, de até R\$ 1.600,00 mensais; 550.684 para a segunda faixa, de até R\$ 3.100,00 mensais; e 59.843 para a terceira faixa, entre R\$ 3.100,00 e R\$ 5.000,00 mensais, demonstrando o imenso foco do Programa numa faixa de renda que não é a mais vulnerável.

Faixa 1

A faixa 1 do Programa compreende famílias com rendimento de até R\$ 1,6 mil mensais. Das unidades já entregues, a proporção que a faixa 1 ocupa no total dessas unidades é de apenas 24%. No caso da faixa 1, a prestação da casa não deve ultrapassar 10% da renda do beneficiário, com valor mínimo de R\$ 25, pelo período de 10 anos. O subsídio na concessão deste imóvel é bancado com recursos do Orçamento Geral da União (OGU). Dentro do Faixa 1, o PMCMV se divide ainda em três partes diferentes: PMCMV Empresas; PMCMV Oferta Pública e PMCMV Entidades.

- Faixa 1 – PMCMV Empresas

O PMCMV Empresas tem por objetivo a aquisição pelo FAR (Fundo de Arrendamento Residencial) de projetos de empreendimentos apresentados por empresas do setor da construção civil a famílias com renda de até R\$1.600,00. Este segmento do Programa atinge as capitais estaduais e respectivas regiões metropolitanas, região metropolitana de Campinas/SP, Baixada Santista/SP, Distrito Federal e municípios com população igual ou superior a 50 mil habitantes. Respeitados alguns critérios, também podem ser implementadas operações de aquisição de imóveis nos municípios com população entre 20 e 50 mil habitantes.

O governo federal estabelece a destinação dos recursos para as unidades da Federação de acordo com o déficit habitacional presente em cada estado. Estados e municípios podem fazer a doação de recursos financeiros, terrenos ou serviços à execução do Programa, o que baratearia a obra de forma a enquadrá-la dentro dos valores obrigatórios a esta faixa. O limite máximo de aquisição das unidades habitacionais é de R\$ 65 mil e varia de acordo com a UF/localidade e a tipologia. Este limite compreende os custos de terreno, edificação, infraestrutura interna, legalização e trabalho social. Em cidades grandes como São Paulo, esse tipo de enquadramento só ocorre caso haja doação. Caso contrário, o valor do terreno é tão alto que a empresa não consegue oferecer à CEF um projeto com unidades dentro do limite de preço exigido pelo Programa.

A partir do cadastro habitacional que existe nos governos estaduais e municipais é realizado o enquadramento das famílias nos critérios de priorização definidos para o Programa. Ou seja, se a destinação de recursos e as quantidades destes são pensadas a partir do déficit habitacional nacional, dividido por regiões, a destinação das unidades habitacionais a partir desses recursos às famílias é realizada através das listas sob a competência dos estados e municípios.

As empresas do setor da construção civil apresentam projetos à CEF ou ao Banco do Brasil. Após análise e aprovação do projeto dentro das determinações arquitetônicas e de valores exigidos pelo PMCMV, a instituição financeira contrata a operação da construtora escolhida, acompanha a execução da obra e libera recursos conforme cronograma, ou seja, a cada estágio da obra a empresa já recebe a parcela referente àquilo que já foi construído. Concluído o empreendimento, a instituição financeira providencia a alienação das unidades para as famílias selecionadas. Durante a execução das obras e após a entrega das unidades habitacionais, o trabalho social é realizado sob a responsabilidade dos Estados e Municípios. Neste tipo de trabalho, inclui-se palestras sobre como viver em conjunto num condomínio e quais são os direitos e deveres de cada um dentro desta “nova vida”. Esta é uma das maiores reclamações de pessoas que vivem nesses condomínios: o convívio. Os próprios moradores evocam a origem suspeita dessas pessoas que agora são seus vizinhos. Dizem que antes eram favelados, que moravam em cortiços e que, portanto, não conseguem viver ao lado dos demais sob regras coletivas.

As especificações mínimas através das quais as construtoras devem enquadrar seus projetos são as que seguem: casas ou apartamentos⁴⁰ contendo, no mínimo, sala, 2 quartos, cozinha, banheiro e área de serviço, adaptáveis ao uso por famílias de que façam parte pessoas com deficiência. E a quantidade máxima de unidades habitacionais por condomínio é de 300.

- Faixa 1 – PMCMV Oferta Pública

Ao contrário do PMCMV Empresas, que tem foco sobre as habitações em cidades majoritariamente grandes, ou ao menos superiores a 50 mil habitantes, O PMCMV Oferta Pública tem por objetivo apoiar estados e municípios para produção ou reposição de unidades habitacionais, para famílias com renda de até R\$1.600,00, por meio da oferta pública de recursos a instituições financeiras ou agentes financeiros, autorizados pelo BACEN e Ministério das Cidades, em municípios com até 50 mil habitantes.

Aqui a relação estabelecida entre o projeto público e a empresa privada (a construtora) parece menor que nos demais segmentos do Programa. O governo federal realiza uma oferta pública destinada às instituições e agentes financeiros habilitados, na maior parte dos casos à CEF ou ao Banco do Brasil. Neste caso, não são as construtoras as proponentes, mas sim os estados e municípios que apresentam projetos a serem selecionados pelo Ministério das Cidades. As instituições ou agentes financeiros fazem a análise de viabilidade técnica, jurídica e documental das propostas e firmam um termo de acordo e compromisso com os proponentes. Estes selecionam os beneficiários que, após enquadrados, firmam contrato com as instituições ou agentes financeiros.

O subsídio para a produção de cada unidade habitacional é de R\$25.000,00. As especificações mínimas a serem respeitadas à cada empreendimento, tal como para o PMCMV Empresas, são unidades unifamiliares isoladas ou em conjunto contendo, ao menos, sala, 2 quartos, cozinha, banheiro e área de serviço, adaptáveis ao uso por famílias de que façam parte pessoas com deficiência.

⁴⁰ A metragem mínima de uma casa construída pelo PMCMV, para sua segunda fase, é 39,6m², enquanto a de um apartamento é de 45,5 m². *Ministério do Planejamento*. Minha Casa Minha Vida 2 terá dois milhões de novas moradias e investirá R\$125,7 bilhões até 2014. Brasília, 16/06/2011. Disponível em: <<http://www.planejamento.gov.br/conteudo.asp?p=noticia&ler=7373>>. Primeiro acesso no dia 09/03/2015.

Faixa 2

O faixa 2 é destinado a famílias com rendas entre R\$ 1,6 mil e R\$ 3,100 mil mensais, tendo por objetivo a subvenção à pessoa física na contratação de financiamento habitacional com recursos do FGTS, para aquisição de imóvel novo ou construção de imóvel. Das unidades já entregues, a proporção que a faixa 2 ocupa no total das unidades do Programa é de 68%. É nesta faixa que está presente a maior parcela do Programa, mesmo não sendo nesta faixa o maior déficit habitacional, como já vimos anteriormente. É aqui que está concentrada a maior parte dos investimentos da MRV, sendo que a renda média dos adquirentes mais enquadrados nas estratégias da empresa, segundo afirma o seu diretor de vendas, gira em torno de R\$2.200,00.

A faixa 2 do PMCMV abrange todo o território nacional, nas áreas urbanas. Não à toa a MRV está hoje em mais de 100 cidades por todo o Brasil, elaborando uma estratégia de crescimento que se baseia no espraiamento das unidades construídas em detrimento da concentração nas grandes praças do setor imobiliários, São Paulo e Rio de Janeiro, por exemplo, como fizeram várias das incorporadoras que também abriram capital na mesma época e que se utilizaram do PMCMV não para sua expansão real, mas apenas para o restabelecimento do preço de suas ações na bolsa de valores, retornando em seguida aos mercados centrais.

Essa faixa de renda trabalha com algumas formas de subsídio. Primeiramente, o chamado “subsídio complemento”, que nada mais é que um aporte financeiro que varia em relação inversa com a renda da família beneficiária, de acordo com a unidade da federação em que se encontra, e também a localidade específica. O máximo dessa subvenção concedida ao beneficiário será de R\$23.000,00 quando a renda dele estiver no limite mais baixo da faixa, ou seja, a partir de R\$1.601,00. A partir daí, quanto maior for a renda, menor será esse aporte do governo, até chegar a zero, quando o beneficiário já se enquadrará na faixa 3. Em segundo lugar, existe o “subsídio equilíbrio”. Este, extremamente propagandeado pelas incorporadoras como a MRV, visa à redução da taxa de juros do financiamento. Realmente mais baixa que as outras taxas de mercado, essa subvenção é colocada pelas construtoras como a grande vantagem para o beneficiário que não mais terá o “subsídio complemento”, já que sua renda estará mais próxima do limite máximo da faixa, mas que ainda assim terá a aquisição de sua casa própria facilitada se comparada às opções que o mercado oferece. Segundo agentes de mercado, essa é uma vantagem difícil de ser apresentada à população, já que esta não tem total conhecimento das diferenças e das reais vantagens que uma taxa menor pode lhe favorecer.

Por isso, segundo Sérgio Paulo Amaral do Anjos, diretor comercial da MRV entrevistado para nossa pesquisa,

a demanda do MCMC atualmente já não está mais como no começo do Programa. Lá em 2009 tudo que fosse produzido seria facilmente vendido, enquanto que hoje deve haver um grande trabalho de propaganda e marketing para que o consumidor esteja ciente de que ainda é extremamente vantajoso adquirir seu apartamento através das facilidades do Programa, ainda que não haja mais o desconto oferecido pelo governo.

Por último, o acesso ao Fundo Garantidor da Habitação (FGHab)⁴¹ fornece benefícios adicionais de redução de custos de seguro, além de refinanciamento de parte das prestações em caso de perda da renda ou desemprego.

Os imóveis financiados para esta faixa não possuem a fiscalização da CEF no andamento da obra e os adquirentes começam já a pagar as parcelas do imóvel antes mesmo de morar, diferentemente do faixa 1, em que a primeira parcela só será paga quando forem entregues as chaves do apartamento. Aqui, o valor dos imóveis deve se enquadrar nos limites máximos de financiamento e este valor máximo de avaliação dos imóveis varia de acordo com os limites máximos de financiamento, com a unidade da federação e a localidade.

Faixa 3

O foco da incorporadora MRV dentro do PMCMV está entre as faixas 2 e 3. Nelas, existe já um público que pode pagar pela prestação do imóvel. Se na faixa 1, segundo informações da direção da incorporadora, há muitas dificuldades de adequação dos custos do empreendimento às parcelas exigidas, na qual a empresa não consegue incorporar, pois apenas constrói o empreendimento sob encomenda da municipalidade e o devolve a ela quando pronto para que seja repassado aos contemplados, as faixas 2 e 3, por sua vez, se adequam mais

⁴¹ Assim explica SHIMBO (2010: 96) a respeito do Fundo Garantidor: “O ‘Fundo Garantidor’ também foi outra novidade do modelo MCMV, que dá cobertura em caso de perda de capacidade de pagamento, proporcional à renda familiar – para Arantes e Fix (2009), ele serve como uma espécie de ‘colchão público no caso de inadimplência dos nossos mutuários *subprime*’.” Interessante ainda observar a direção que o “Fundo” tomou no começo do segundo governo Dilma, quando Gilberto Kassab assumiu o Ministério das Cidades. Com Kassab, o MCMV poderia retomar o imóvel dos mais pobres em caso de inadimplência: “O ministro das Cidades, Gilberto Kassab, disse nessa terça-feira (22) após audiência pública na Câmara dos Deputados que os inadimplentes do faixa 1 do Minha Casa, Minha Vida poderão perder seus imóveis se não pagarem as parcelas do financiamento.” Link acessado pela primeira vez em 23/09/2015: <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2015/09/1685067-devedores-do-minha-casa-minha-vida-podem-perder-imovel-diz-ministro.shtml>

facilmente às possibilidades de planejamento da empresa, que desde sua fundação possui conhecimento necessário à logística exigida para o faturamento no segmento econômico da habitação.

Esta faixa compreende famílias que, na data da contratação, demonstrem renda de R\$ 3.100,00 à R\$ 5 mil mensais. Das unidades já entregues, a proporção que a faixa 3 ocupa no total dessas unidades é de 8%. Ela tem por objetivo a subvenção à pessoa física na contratação de financiamento habitacional com recursos do FGTS para aquisição de imóvel novo ou construção de imóvel e sua abrangência é para todo o território nacional, em áreas urbanas, se adequando perfeitamente, tal como vimos também para a faixa 2, às possibilidades de produção da habitação da MRV.

As vantagens para o beneficiário que contrata um financiamento habitacional dentro desta faixa se restringem ao acesso ao Fundo Garantidor da Habitação (FGHab). Este garantirá ao adquirente benefícios adicionais de redução de custos de seguro, além de refinanciamento de parte das prestações em caso de perda da renda ou desemprego.

Aqui também o valor máximo de avaliação dos imóveis financiados varia de acordo com a UF/localidade e as especificações do empreendimento exigem apenas que o valor do imóvel esteja dentro dos limites máximos do financiamento.

3 – A política habitacional brasileira antes do PMCMV: um breve histórico da mercadoria-habitação a serviço da reprodução do capital e da força de trabalho.

A intenção do presente capítulo é inserir a política habitacional do BNH, bem como seu par histórico “loteamento periférico-autoconstrução-casa própria” (BONDUKI: 2013), no interior das transformações das formas de reprodução do capital e do trabalho no Brasil, que alcançam os dias atuais através do papel que o PMCMV possui no processo contemporâneo. Busca-se entender aqui as políticas habitacionais, e o contexto da moradia como um todo, como um importante mecanismo de articulação dos capitais, nos momentos de crise, que envolvem, de uma só vez, a população contemplada, o setor da construção civil e o Estado nas suas diferentes formas de disponibilização dos fundos públicos. Essa articulação, apesar de conter diversas similaridades nas formas em que operaram no BNH/autoconstrução e como vem operando no contexto atual do PMCMV, se diferenciam de um momento ao outro principalmente pelo contexto histórico no qual estão inseridos.

A primeira parte deste capítulo busca entender como o BNH está intrinsecamente ligado ao movimento de reprodução do capital e do trabalho, evidenciando o papel das políticas habitacionais nos meandros de um circuito mais amplo do capital. É nesse mesmo momento que se formata a arquitetura de um sistema financeiro em torno da habitação que perdura até os dias atuais. Traçar essa história serve, antes de tudo, para se entender que pouco é novo no momento do PMCMV naquilo que concerne as formas de funcionamento das políticas. O momento atual de inserção do Brasil no capitalismo mundial, entretanto, é outro e, por isso, os mesmos mecanismos usados num e noutro Programa, como o FGTS para o financiamento da casa própria por exemplo, não devem ser comparados simplesmente em relação à quantidade que dele foi destinado a tal fim. Antes, ele será analisado aqui como serviu de meio para a inserção do Brasil nos diferentes modos de reprodução do capital e como a reprodução do trabalho, apesar de conter no BNH e no PMCMV o FGTS como uma de suas âncoras, possui conexões diferentes com a economia nacional e mundial nesses diferentes períodos.

A segunda parte deste capítulo visa expor o fenômeno da autoconstrução como um sistema integrante do contexto habitacional no qual o BNH aparece como principal agente do processo. A autoconstrução se torna um sistema em torno do qual a habitação em São Paulo se moldou para a população pobre a partir da imposição da Lei do

Inquilinato em 1942 e da empreitada desenvolvimentista da industrialização na cidade. Tornou-se essencial notar, para nosso argumento, como a generalização da prática da autoconstrução é parte do processo da industrialização das décadas de 1960 e 1970, na medida em que ela é a complementação do salário do trabalhador, pelo próprio trabalhador, na forma da criação do valor de uso habitação pelas próprias mãos. O expediente duplo da força de trabalho na periferia de São Paulo para a construção da casa própria completa a lacuna deixada pelo Estado através da insuficiência da política habitacional do BNH e liga diretamente esse trabalhador da periferia aos capitais industriais que, com a promessa da política pública em promover a moradia, à exemplo do que ocorreu no *Welfare State* europeu, viu decrescer seus salários reais num contexto de crescimento da indústria.

Escolheu-se estudar o BNH e a autoconstrução, nessa dissertação sobre o PMCMV, pois esse par histórico é o que parece definir melhor as bases do que conhecemos para a política habitacional e para a situação da moradia como um todo, ainda hoje presentes em nossa realidade. Ao trazer à tona esse recorte histórico, e também delimitado para o nosso caso à grande São Paulo, pudemos entender o papel que a habitação cumpre também nos dias atuais, naquilo que concerne o seu envolvimento dentro dos meandros da reprodução do capital.

3.1 Notas sobre o BNH e a formação da política habitacional como um *a priori* da reprodução do capital e da força de trabalho

O ano de 1964, marcado pelo golpe militar no Brasil, é também o ano do lançamento do BNH (Banco Nacional da Habitação). Não por acaso, a transformação de cada trabalhador em proprietário, bem como o aquecimento da economia através de um setor dinâmico do ponto de vista das estruturas econômicas internas do país, como o setor da construção civil, eram objetivos explícitos na criação do Banco (BONDUKI & ROLNIK: 1982). Entretanto, existe um contorno do capitalismo mundial no qual o Brasil estava inserido e o surgimento do BNH reflete-se também como um potente mecanismo de adaptação do país às formas de reprodução do capital e da força de trabalho internamente, articulando os fundos públicos, os capitais ociosos e a população em torno das novas necessidades de remuneração dos investimentos que passaram a se utilizar, entre outras coisas, da habitação social como meio para suas finalidades.

A habitação social não é apenas a materialização dos conjuntos construídos com facilidade ao crédito e/ou subsídios destinados a uma população de mais baixa renda. Ela é sempre conduzida, e ajuda também a conduzir, a forma com a qual cada período histórico se relaciona com a questão da habitação em geral. Induzido pelo BNH, a ideologia da casa própria alcança as mais diversas escalas da habitação no Brasil. Senão através da habitação social propriamente dita, foi através do mercado de mais alta renda que por ela se tornou aquecido, ou mesmo através das formas de construção não formais de moradia dos grandes centros urbanos como a autoconstrução, favelas e cortiços, por exemplo, que os moradores da cidade buscaram a segurança que a propriedade pode trazer. Essa busca pela segurança, pela emergência posta no ato de sobreviver na cidade, decodificada socialmente pelo “sonho da casa própria”, nada mais é que a tentativa do acesso ao direito básico da moradia. Vale lembrar, porém, que a casa própria só se torna um sonho, única e exclusivamente no momento em que ela não é uma realidade. Configurando-se como necessidade básica e sendo, ao mesmo tempo, o pedal acelerador da economia interna brasileira, a ideologia da casa própria tem sido evocada intermitentemente ao longo da história enquanto que o problema ao qual ela se propõe solucionar, o déficit habitacional, sempre foi perene. Assim, as tentativas públicas de soluções habitacionais vêm se operando, desde o momento do BNH ao do PMCMV, mais enquanto mecanismos da razão econômica, que ao entrarem em vigência solucionam também os problemas da rentabilidade do capital no setor da construção civil, do que enquanto promotores da moradia popular. É nesse sentido que a imposição da razão econômica às necessidades da vida faz obscurecer a realidade. O sonho aqui, o “sonho da casa própria”, é a outra face da insegurança daquele que pode a qualquer momento perder o lugar onde mora. O sonho, neste caso, é a ausência de clareza sobre a própria realidade, a distância entre o cotidiano e a casa própria causada pela racionalidade econômica a qual, ao buscar resolver o seu problema real – a rentabilidade –, não resolve o do indivíduo que precisa da casa.

Não existe uma política pública para habitação no Brasil. E é por isso que o acesso à casa é um sonho. Não deveria ser um sonho, mas parte de um direito como qualquer outro. O que não é realidade se torna sonho. E o PMCMV entra nesse conjunto de coisas que não podem ser reais para toda a parcela da população e por isso se torna um sonho.⁴²

⁴² Fala do morador da ocupação do Hotel Cambridge, da FLM, na Av. São João, centro de SP.

A habitação social de grande escala – catalisando os capitais, colocando o fundo público à disposição desse processo e movimentando a reprodução da força de trabalho, tanto no âmbito da massiva contratação de mão de obra para o canteiro, como daquele trabalhador contemplado enquanto aspirante a proprietário – tem se tornado, com frequência, dinamizador da economia e pedra angular dos governos brasileiros desde há algumas décadas⁴³. A crítica de Gabriel Bolaffi (1982) ao regime militar vai no sentido do BNH ter se tornado, de pronto, a prioridade absoluta do governo. Se a habitação foi sempre um ponto nevrálgico para a grande maioria da população pobre dos grandes centros urbanos, por que sua importância é secundária em alguns momentos da história e prioritária noutros? Assim, Bolaffi (1982: 42) afirma: “Entre os muitos problemas e necessidades que sempre afligiram a população dos maiores centros urbanos do Brasil [...], a habitação popular é eleita pelo governo federal, em 1964, como ‘problema fundamental’.” No entanto, não só para o caso do BNH, mas também para o momento atual da habitação social brasileira – concentrado num programa federal de dimensões titânicas e que se compreende do pós-crise de 2008 até mais ou menos 2013-2014, antes da recente crise política brasileira tomar corpo e antes também das influentes turbulências econômicas mundiais atingirem frontalmente o Brasil –, o governo do PT possuiu no PMCMV uma de suas sustentações, ou melhor, também considerou a habitação popular uma prioridade do governo no período referido.

É importante lembrar, entretanto, que nesse momento específico de inserção brasileira no capitalismo mundial, a habitação social, além de ser um valor de uso para uma população afetada negativamente pelo processo de reprodução do capital no Brasil, é também uma forma particular de acumulação de dinheiro para o capital em geral, hoje encontrado nas esferas do capital financeiro e conectado às incorporadoras através do PMCMV. Gabriel Bolaffi (1982) considera a habitação social, já na época do BNH, uma prioridade secundária, por um lado, porque outras medidas econômicas e sociais também urgiam na sociedade brasileira, e, por outro, porque a quantidade de imóveis vazios supriria já o déficit habitacional que existe no país. Mas, como se uma tábula rasa passasse no curso da história, as resoluções keynesianas vêm sendo igualmente adotadas para a

⁴³ Importante notar que essa não é uma particularidade da realidade brasileira, nem mesmo se restringe ao momento histórico sobre o qual estamos falando. Em “A Questão da Habitação”, Engels mostra como que já para o capitalismo industrial inglês do século XIX, a moradia ocupava uma posição central tanto para a reprodução da força de trabalho como para a reprodução do capital.

saída de muitas das crises conjunturais pelas quais o país passou e vem passando. Um setor mais que estratégico, a construção civil, apesar de gerar empregos amplos na realidade brasileira e jogar para frente o problema através de investimentos que possuem caráter de longa maturação, ataca uma prioridade secundária, que seria a “casa própria” através da construção de casas novas. E como saída econômica para um problema tão caro à sociedade brasileira, não poderíamos ter outro resultado que a abertura de uma impossibilidade sistêmica e estrutural para a questão da habitação, que se arrasta ao longo do século passado, chega aos dias atuais, e segue a prática insaciável de um setor que, ao produzir a mercadoria habitação, não pode promover a solução a qual propõe solucionar com seu produto, já que a manutenção do déficit é um pré-requisito para a sua própria existência. O fato de aparecer, ao mesmo tempo, como uma opção real para uma parcela dos trabalhadores não extingue as razões econômicas sobre as quais a base da habitação social está montada e, assim, essa impossibilidade sistêmica e estrutural da habitação social no Brasil se coloca como a não realização, em primeiro plano, daquilo a que os planos mesmos se propõem. A citação que segue, poderia facilmente se prestar também à explicação do PMCMV, já que em ambos os casos as políticas habitacionais se mostram mais como um mecanismo de reestruturação econômica do que como um solucionador da questão da habitação: “O BNH, peça indispensável do ‘milagre’ [ou o PMCMV, peça indispensável também da política neo-keynesiana do PT pós crise de 2008], criado demagogicamente para ‘resolver o problema da habitação popular’, nem de longe serviu como uma opção real para o trabalhador de baixos rendimentos.” (BONDUKI & ROLNIK, 1982: 152) Abaixo, a constatação de um morador em situação de rua da cidade de São Paulo a respeito dos limites do próprio PMCMV, demonstrando similaridades com o papel que o BNH exerceu na resolução da habitação popular naquele momento.

Se ontem eu fui morador de rua e hoje moro na ocupação é porque eu dei muito dinheiro pra esse sistema, dei meu sangue e minha vida inteira pro sistema. Mas quando eu precisei do Estado, o que eu vi? A rua! Quando eu precisei de casa, o que eu vi? A rua! O que o PMCMV é pra mim que sou morador em situação de rua? Nada. Nada. Quer dizer, patifaria! Porque eu sou pobre e eu não tenho direito ao PMCMV. Eu estou abaixo do MCMV. Se o problema é resolver a pobreza, então o PMCMV deveria ser pra todos, principalmente pra quem está morando na rua. E quem está na rua, vai pra onde? Cadê o PMCMV? Hipocrisia. Como você vai fazer cadastro na Caixa Econômica se não tem nem RG, nem cidadão é considerado. Vai ficar o resto da vida ali, debaixo da ponte. Você acha que o MCMV vai

alcançar alguém que mora aqui no Anhagabaú, debaixo do Viaduto do Chá? Não vai.⁴⁴

Criado em 21 de agosto de 1964 pela lei 4.380, o BNH propõe “[...] promover a construção e a aquisição da casa própria”, especialmente para as “classes de menor renda” (BOLAFFI, 1982). Porém, apesar desses serem os objetivos de fundo da execução de toda a política habitacional, seu desenvolvimento foi marcado por diferentes fases. Luciana Royer (2014) divide o histórico institucional do BNH em quatro etapas, que vai desde sua fundação no início do período militar até sua dissolução em 1986. A **primeira** delas compreende o período de 1964 à 1971, momento de formação das instituições dentro do BNH. Esse período foi marcado pela “estruturação, de um lado, das COHABs enquanto agentes promotores públicos, atendendo a faixa de renda mais baixa, de 0 a 3 salários mínimos, e de outro, de agentes financeiros privados [...]” (ROYER, 2014: 58) A **segunda** fase do BNH inicia-se em 1971 e caracteriza-se por sua mudança institucional que o transforma em uma empresa pública e não mais em uma autarquia. O BNH, a partir de então, “começa a operar como banco de segunda linha, ou seja, exerce o controle e a fiscalização das operações sem operar diretamente com o público. [...] Parte dessa mudança pode ser entendida como a necessidade do BNH de buscar clientes com capacidade de pagamento, visto que o principal programa de habitação popular, o Mercado de Hipotecas, tinha sido um fracasso, resultando em taxas altíssimas de inadimplência” (ROYER, 2014: 60). A **terceira**, a partir de 1975, se caracteriza pela concretização de alguns resultados de programas destinados à faixa de renda mais baixa, especialmente os resultados quantitativos dos programas ligados à COHAB. “É bom notar que, em 1976, as COHABs passam a atender também a faixa de renda de 3 a 5 salários mínimos, e que boa parte dos financiamentos se situam nas faixas de 4 a 5 salários mínimos” (ROYER, 2014: 61). Nesse momento, começa a ficar mais claro que a propaganda em torno da produção habitacional para faixas de renda mais baixas serve, antes de tudo, como fortalecimento do programa nas faixas de renda da população solvente, aquela que pode pagar pela habitação social. A **quarta** e última etapa do BNH “[...], antes da grave crise que acomete o equilíbrio financeiro do sistema a partir de 1983, foi a criação dos programas ditos alternativos⁴⁵ como o Financiamento da Construção ou

⁴⁴ Entrevista com Silvano Daian Fernandes do Amaral morador em situação de rua, no Vale do Anhagabaú, São Paulo. Dezembro de 2014.

⁴⁵ Programas como o Profilurb, o Promorar e o João-de-Barro surgiram durante o BNH e receberam apenas uma escala diminuta dos recursos disponíveis para a habitação. Estes Programas foram vistos por Sachs “[...] como tentativas de respostas mais bem orientadas para as necessidades da população.” (SACHS, 1999:

Melhoria de HIS (1977), a reformulação do Programa de Lotes Urbanizados (1978), e o Programa de Erradicação da Subhabitação (1979)” (ROYER, 2014: 61).

O BNH estava dividido entre faixas. A “faixa de mercado”, indivíduos solváveis que ganhavam acima de 6 salários mínimos, estava inteiramente a cargo da atuação privada e recebia financiamento do SBPE. Abaixo dessa faixa, a promoção era basicamente pública, centralizada no BNH e nas COHABs e financiada com o FGTS. “Nessa fatia de mercado, o setor privado entrava apenas na produção das unidades habitacionais, ou seja, a construção em si, e todas as demais fases, notadamente, a promoção imobiliária, eram centralizadas nas agências estatais.” (SHIMBO, 2010: 64)

Entretanto, analisando ainda no presente da então história do BNH, Gabriel BOLAFFI encontra contradições na forma como se operava o Programa e indica uma inversão no que foi afirmado por Shimbo (2010) acima, que, após transcorrido o tempo posto pelo objeto de pesquisa, limitou-se, nessa questão, à análise formal do que propunha a instituição. Assim, ao que tudo indica, boa parte das decisões e da condução das construções da habitação popular foi feita pelo setor privado que, tal como no caso do MCMV, escolhia os terrenos e buscava o menor custo, promovendo as piores condições de habitabilidades possíveis:

Durante a sua constituição, a orientação que inspirou todas as operações do BNH foi a de transmitir as suas funções para a iniciativa privada. O banco limita-se a arrecadar os recursos financeiros para em seguida transferi-los a uma variedade de agentes privados intermediários. [...] Ao transferir para a iniciativa privada todas as decisões sobre a localização e a construção das habitações que financia [...], o BNH tem gerado uma cadeia de negociatas inescrupulosas. [...] A burla se inicia com a utilização de terrenos inadequados e mal localizados, prossegue na construção de edificações imprestáveis e se conclui

156) A afirmação da autora é, ao meu ver, contestável. Dizer que, por um movimento histórico, a autoconstrução e a prática do mutirão tornou-se a única forma pela qual a população pobre viu-se no direito de morar nos grandes centros urbanos brasileiros, seria radicalmente diferente de apoiar essas práticas enquanto “políticas mais bem orientadas de governo”, como afirma a autora durante toda a sua tese. O incentivo que ela dá à produção por mutirão é a legitimação e a aceitação de que o Estado não suporta projetos que incluam a população insolvente dentro das possibilidades de morar na cidade. O caminho da autora, apesar de apontar críticas importantes para a questão da habitação no Brasil, desconsidera o movimento histórico que transfere o salário dos trabalhadores das empresas para o Estado, movimento essencial para o crescimento da indústria no Brasil. Mais ainda, desconsidera que essa transferência, aparente enquanto promoção de políticas habitacionais na forma do salário indireto que então caberia ao Estado pagar, se traduz, em última instância, como um “resolver pelas próprias mãos” a questão da habitação, colocado forçadamente por uma jornada dupla de trabalho para o trabalhador. Essa reflexão será melhor desenvolvida no item seguinte.

com a venda da casa a quem não pode pagá-la, por preços frequentemente superiores ao valor do mercado. (BOLAFFI, 1982: 54)

Além dessas “cadeias inescrupulosas”, que corria nas entrelinhas do programa, como relata Bolaffi (1982), os reais mecanismos do BNH indicam ainda outras similaridades com o PMCMV. Prestando-se à habitação social, eles tendem a se afastar disso na prática, na medida em que serve de base para a reprodução do capital financeiro, via incorporadoras, no segundo caso, e para o crescimento da indústria que tem seus salários rebaixados, no primeiro, transformando-se, ambos, em políticas públicas específicas que ativam o movimento do capital em geral e que produzem habitações, predominantemente, para a classe média:

Progressivamente a partir da sua criação, o BNH afastou a aplicação de seus recursos financeiros na habitação popular para investi-los em habitações de alto e médio custo e ainda para obras de infra-estrutura (transporte, saneamento, equipamentos urbanos, drenagem), buscando evidentemente atingir um mercado com poder aquisitivo que pudesse fazer frente aos preços dos imóveis e às taxas de juros e correções monetárias que aumentam anualmente mais do que o aumento do salário mínimo. (MARICATO, 1982: 80)

Tal qual no MCMV⁴⁶, o BNH reorienta seus investimentos para os mercados de maior poder aquisitivo, mais claramente a partir 1969, deixando a maior parte das famílias das grandes cidades (aquelas abaixo dos 5 salários mínimos) fora do benefício do programa.

A criação do BNH, portanto, não pode ser vista exclusivamente como a criação de um banco destinado à habitação popular. Mais do que isso, sua criação deve ser entendida como um importante momento de estruturação de um sistema financeiro apoiado na produção imobiliária em geral, estrutura tal que ecoa até os dias atuais. A mesma lei que instituiu o BNH, também instituiu

[...] o Sistema Financeiro de Habitação (SFH), com a grande inovação da correção monetária nos contratos imobiliários, além das Sociedades de Crédito Imobiliário (SCI), as Letras Imobiliárias (LI) e o Serviço Federal de Habitação e Urbanismo (SERFHAU). O BNH era o órgão central, normativo e

⁴⁶ Mais adiante neste trabalho, demonstrar-se-á como o PMCMV, a partir do estudo de caso de sua principal “parceira”, a empreiteira MRV, direciona a maior parte de seus recursos para os setores de renda média, localizados nas faixas 2 e 3 do Programa.

financiador do SFH e do Sistema Financeiro de Saneamento (SFS). (ROYER, 2014: 52)

Mas realmente definidor para o BNH, bem como para o que até hoje se entende por habitação social no Brasil, foi a criação do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) em 1966, por meio da lei 5.107, e a regulamentação, em 1968, da caderneta de poupança, através do SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos). (ROYER, 2014; BOLAFFI, 1982) O FGTS, “[...] fundo financeiro formado pela contribuição mensal de empregadores aos seus empregados mediante depósito de 8% das remunerações em conta vinculada, de natureza privada e sob gestão pública” (ROYER, 2014: 54-5), caracterizava-se, desde então, por uma poupança compulsória do trabalhador que o empregador recolhia na fonte. O SBPE é uma poupança voluntária “[...] garantida pelo Estado e remunerada com uma taxa de juro real variável, mas positiva, de 6% ao ano acima da inflação.” (SACHS, 1999:131) Mais do que isso, o FGTS e o SBPE caracterizavam-se por ser um poder catalisador do capital em geral que passava a encontrar na habitação social um dos terrenos particulares de sua reprodução. Ao assumir a gestão do FGTS e do SBPE, o que acabaram por ser “os principais instrumentos de *funding* para o crédito habitacional e imobiliário no país” (ROYER, 2014: 52), o BNH se projetou a uma das principais potências financeiras do país e talvez à maior do mundo naquele momento voltada ao problema da habitação (BOLAFFI, 1982). O BNH, portanto, bem como o sistema financeiro da habitação, criado em sua órbita para executar e financiar seus objetivos, passa a se integrar organicamente na forma como se operava a reprodução do capital em geral e da força de trabalho naquele momento no Brasil. Esses fundos, e a forma como eles vêm sendo utilizados desde então, possuem aí um importante papel.

No BNH, como já afirmava Francisco de Oliveira (1982: 17), o FGTS torna-se uma tributação do Estado sobre a classe trabalhadora direcionada à produção de moradias, mas que também termina por se somar ao capital em geral, fazendo com que a habitação social deixe de ser exclusivamente o que ela propaga ser, “a resolução da questão da habitação”, para se tornar também uma mercadoria no circuito da reprodução do capital. Antes da instituição do Fundo, porém, grandes construtoras se colocaram a implementar o projeto original de habitação social do Banco e encontraram nessa empresa fortes barreiras. Evidenciou-se desde então a impossibilidade estrutural da habitação social no Brasil, dada as bases nas quais a reprodução do capital opera internamente, uma vez que

a habitação social só ganhou corpo no momento em que os elos com o capital em geral estavam finalmente firmados. As companhias que sobreviveram a esse processo autofágico da produção de moradias populares no início do BNH, “[...] lançaram-se a executar e a implementar aquilo que o BNH realmente é: uma espécie de banco central da indústria da construção civil [...]” (OLIVEIRA, 1982: 18)

O PMCMV age de forma similar. Como já vimos neste trabalho, o surgimento do PMCMV está intrinsecamente ligado à recente expansão e crise das empreiteiras brasileiras no fim da primeira década do século XXI. A abertura de capital dessas principais incorporadoras nos anos de 2006-2007 levou a uma corrida por terras sem precedentes no Brasil e a uma consequente elevação dos preços dos imóveis e dos terrenos que impossibilitaria a realização das próprias mercadorias-habitação que tiveram sua produção impulsionada pela captação do dinheiro provindo das esferas financeiras. Impossibilitadas de seguir o caminho cego de produção sem compradores e de manter o ritmo de produção de habitações na velocidade da reprodução do dinheiro na esfera financeira, o setor da construção civil no Brasil já se encontrava em profunda crise (FIX e ARANTES, 2009) antes mesmo do colapso do sistema financeiro em 2008, afundado em dívidas e totalmente descompassado entre os fatores da cadeia interna de sua produção. A crise de 2008, entretanto, atingiu frontalmente esse setor, uma vez que ele agora estava organicamente ligado ao capital financeiro internacional e, portanto, suscetível às oscilações de mercados outros que não meramente à dinâmica da economia interna. Ao promover o resgate dessas incorporadoras brasileiras que se encontravam em queda livre após a crise de 2008, o PMCMV atuou também como esse “banco central” da indústria da construção civil. Melhor dizendo, antes mesmo de iniciar a produção de qualquer casa, o anúncio do PMCMV deu início à recuperação do preço das ações das incorporadoras brasileiras na bolsa de valores, fazendo com que dessa vez a política habitacional servisse como uma espécie de banco central do capital financeiro *via* incorporadoras, que prometiam utilizar-se dos fundos públicos para a produção de casas populares. O Programa fez reengatar aquele momento crítico da abertura de capital das incorporadoras e da crise de 2008 com um novo ciclo de expansão de curta duração promovido pelo anúncio de seu lançamento. Tal como no BNH, o movimento de abandono desse setor popular por parte das grandes empreiteiras ocorre após a recuperação dos preços de suas ações, como vimos anteriormente, e o retorno aos

mercados de mais alta renda nos grandes centros urbanos se conforma como uma estratégia derivada do próprio lançamento do PMCMV (SANTOS, 2013).

O BNH, enquanto esse “banco central da construção civil”, operou em mais de uma frente. Houve uma certa transferência da função de habitação do BNH para obras de saneamento e desenvolvimento urbano, demonstrando com maior clareza que a estrutura montada para a produção de casas também serviu para a acumulação urbana via outros meios. “Os empréstimos para as habitações, que representavam 93,2% de suas atividades em 1969, passaram para 64,8% em 1979, ano em que o financiamento das infraestruturas urbanas e do saneamento absorvia 29%.” (SACHS, 1999:146) À medida que os financiamentos para as estruturas urbanas e para o saneamento crescia, aumentava também o poder concentrador de renda promovido pela própria política habitacional, uma vez que esses investimentos urbanos priorizavam os bairros de média e alta renda:

Cerca de dois terços dos recursos do BNH iam para o financiamento das habitações, sendo que as infra-estruturas urbanas e o saneamento dividiam no final do período analisado o terço restante; o BNH tinha-se tornado, na verdade, um banco de desenvolvimento urbano. Na medida em que os programas de saneamento privilegiavam os bairros das classes média e abastada, seu financiamento a partir do FGTS, ou seja, da poupança obrigatória dos trabalhadores, suscitou críticas legítimas. (SACHS, 1999: 130)

É por esse grau de dependência das empreiteiras aos recursos públicos que se torna mais evidente as razões pelas quais o FGTS se deslocaria, já no BNH, de sua pretensa intencionalidade de resolver o problema habitacional para se transformar num poderoso mecanismo da reprodução do capital no Brasil, mais especificamente no setor da construção civil, cuja realização necessitaria, ao mesmo tempo, da existência deste fundo como um *a priori* e de sua destinação a uma população de mais alta renda, ou seja, a habitação social a quem podia pagá-la. Assim, a habitação social não se mostra meramente como um sistema produtor de casas populares, mas como um momento que define mais claramente o lugar daqueles que estão acima e o dos que estão abaixo do direito de morar em uma casa. A habitação social, mais evidentemente a partir do BNH, torna-se um mediador das formas em que se reproduzem e se relacionam o capital e a força de trabalho no Brasil, criando elos não somente entre aqueles que estão contemplados pelas políticas, mas também entre os que foram negados por ela: moradores em situação de rua, cortiços, favelas etc. A negação da habitação no Brasil passa, antes

de tudo, pela forma através da qual a própria habitação social está estruturada, contemplando, assim, não apenas as casas por ela construídas, mas todo o conjunto de elementos que orbita ao seu redor, desde o mercado de mais alta renda por ela aquecido até as populações realmente pobres por ela negadas. “Por esses caminhos, percebe-se, pois, a íntima conexão não apenas entre os processos de exploração e acumulação, genericamente, mas sobretudo entre as *formas* que esses processos tomam.” (OLIVEIRA, 1982: 17)

Passando por cima dessas especificidades históricas, ou seja, daquilo que está em torno da habitação social propriamente dita e limitando-nos às questões formais que envolvem as políticas, é que muitas vezes nos utilizamos da existência do FGTS para o financiamento habitacional como a medida a ser comparada entre os diferentes programas habitacionais. Analisa-se quais políticas destinaram mais ou menos dinheiro para tal fim, ou ainda, como a massa trabalhadora, representada aí pelo montante de captação do FGTS, foi mais ou menos explorada já que a destinação desses recursos muitas vezes transfere dinheiro de uma parcela mais pobre à outra dos setores médios da sociedade. Essa medida, entretanto, não é em si, plasmada nos contextos históricos meramente pela quantidade que dela se aplica. Apesar do FGTS ser, desde esse primeiro momento a fonte financiadora da política habitacional para as populações de mais baixa renda, são distintas as formas como se operavam a reprodução da força de trabalho e do capital nos diferentes contextos da economia brasileira no BNH e no MCMV, e aí pode estar a importância da comparação do fundo nos diferentes momentos, ou seja, a quais finalidades ele está servindo.

O BNH e o PMCMV surgiram para enfrentar os problemas econômicos conjunturais pelos quais o país vinha passando em cada um dos momentos. Tanto é assim que a partir de 1967, bem como a partir de 2013-2014, “[...] quando a conjuntura econômica tende a se inverter, as preocupações com as condições habitacionais das camadas populares vão sendo paulatinamente esquecidas.” (BOLAFFI, 1982: 47)⁴⁷ A habitação social, na época do BNH, deixa de ser o pedal acelerador da economia em apenas três anos após a sua criação. Isso também parece ter ocorrido para o MCMV, que deixa de ser um dos motores da economia brasileira a partir do começo do segundo

⁴⁷ Atualmente pode-se verificar isso com o desmonte do PMCMV Entidades promovido pela crise político-econômica que o país atravessa a partir de 2014 e sacramentada com os decretos do novo governo em exercício de Michel Temer. No mesmo momento em que os recursos à população de mais baixa renda vão secando, o governo libera parcela do FGTS para aquisição de imóveis acima de 3 milhões de reais.

governo Dilma. A diferença entre ambos, entretanto, é contextual e não factual, já que os mecanismos parecem ter sido os mesmos: resfriamento do setor e retirada das verbas destinadas às classes mais baixas. A diferença é que o esfriamento do BNH teve como setor substituto a indústria de bens duráveis, especialmente a automobilística, enquanto que o contexto atual brasileiro, não demonstra ainda nenhuma saída possível. Não há “pedal acelerador” no horizonte do Brasil atual e o PMCMV parece ter representado o esgotamento das medidas anticíclicas que o governo Dilma pudesse adotar.

Assim, afirma Bolaffi (1982, 48) quanto ao BNH:

A partir de 1967, quando a política de contenção à inflação, ainda que sem evitar um período de estagnação, criou condições para reativar a economia, o principal pedal do acelerador não foi a construção civil e muito menos a habitação popular, mas a indústria de bens de consumo e, especialmente, a automobilística.

O país estava em crise no começo da década de 1960, o que fez justificar as medidas anticíclicas adotadas quando do começo do regime militar. O PIB em 1961 era de 10,3%; em 1962, 5,3%; em 1963, 1,5% e em 1964, 2,4%, e o processo de estagnação não vislumbrava maneiras de retomar o crescimento.

A inflação ultrapassava o ritmo anual de 100% em meados de 1964. [...] Acionando a indústria da construção civil por um programa de habitação, poder-se-ia esperar estimular a conjuntura. [...] No caso brasileiro, a indústria da construção não depende de maneira alguma das importações, o que faz dela um instrumento privilegiado de política conjuntural. [...] A criação do BNH contribuiu de forma decisiva, pelo volume das obras financiadas, para o nascimento de uma grande indústria de construção civil e de materiais de construção e para a forte concentração de capitais nacionais no setor. (SACHS, 1999: 123)

O fato da indústria da construção civil não depender de forma alguma de materiais e insumos de outros países determina sobremaneira a utilização que o governo brasileiro historicamente vem fazendo deste setor. Os incentivos à produção de habitação social surgem, basicamente, nos momentos de crise, com o intuito de reativar as engrenagens da economia. Assim, qualquer capital que queira investir nesse setor vai sempre olhar para as possibilidades internas do país, não se restringindo à conjuntura das crises internacionais. Por essa razão, é tão simples para o Brasil criar esse elo entre a capacidade de crescimento do país e o setor da construção civil, já que aquecê-lo significa ativar um

efeito multiplicador inteiramente interno à economia. Não à toa, esse setor vem sendo utilizado como uma peça chave para as constantes remodelações das formas de reprodução do capital no Brasil, tal como o pós crise de 1929, com as tentativas dos IAPs e da FCP no governo Vargas (BONDUKI, 2013); em 1964, no governo militar, com o BNH para enfrentar a crise que se iniciava, mas também para diminuir os impactos da crise mundial que viria na década de 1970; e no pós 2008, com o PMCMV como uma medida anticíclica, mas que também ajuda a remodelar o Brasil nos termos de uma economia baseada na dívida.

A criação do FGTS e do SBPE vem justamente num momento em que tais mudanças econômicas estão ocorrendo no país. Como enfrentamento da crise no país a partir do golpe de 1964, o governo brasileiro aposta numa política recessiva de controle à inflação para retomada do crescimento. Essa perspectiva de política econômica é abandonada em 1967 e o Plano de Ação Econômica do Governo, que já havia sido implementado no ano mesmo do golpe, toma um caráter keynesiano, no qual o aumento dos créditos e dos gastos governamentais fariam parte da nova agenda. O aumento dos recursos do BNH via FGTS e SBPE se inserem nesse contexto expansionista do Estado e esse aumento sugere também uma mudança no perfil dos financiamentos que passaram a ser de caráter reembolsável e que, por isso, deveriam obter um retorno financeiro do capital emprestado, deixando de lado desses financiamentos a maior parte da população de baixa renda.

Essa mudança de perfil, portanto, se daria exclusivamente pela origem financeira do dinheiro que comporia a base dos recursos a serem utilizados na execução da política, tal era a visão vigente à época do sistema, que prezava pelo equilíbrio econômico-financeiro e pela constituição do sistema como um fim em si mesmo. Dessa forma, ao mudar a origem do recurso que compunha o *funding* da política, muda também seu caráter, o que, se por um lado atenta para a necessidade de liquidez e solvabilidade dos recursos, por outro demonstra a preocupação em utilizar os fundos e seus recursos com quem tivesse capacidade financeira para isso, ou seja, financiar quem podia pagar. (ROYER, 2014: 56)

Assim, diferenciando-se, sobretudo, pelos períodos históricos nos quais foi utilizado e não pelos seus mecanismos de funcionamento, o FGTS do BNH era então um Fundo do trabalhador bastante mais baseado numa economia que tinha na abrangência de empregos o lastro de seu crescimento e na relação com a expansão daquilo que ficou

conhecido como “milagre” a segurança dos investimentos das décadas de 1960 e 1970. O FGTS do PMCMV, por sua vez, apesar de ser ainda um fundo extraído dos rendimentos do trabalhador e a ele devolvido, está contido hoje em outro contexto histórico. O fundo possui seu lastro não mais numa economia expansionista nem mesmo num trabalhador que outrora se via como solvável. Ao contrário, baseia-se numa economia fragilizada, atacada por ciclos constantes de crise, e num trabalhador que já não consegue mostrar o seu passado nem o seu presente como garantia do pagamento de suas prestações. Este, não podendo ter no próprio cotidiano a prova de sua solvência, promete o futuro. É apenas nele, na esperança de que lá na frente se terá trabalho, que a economia vem se baseando.

Meu sobrenome é assim japonês porque eu coloquei o sobrenome da minha mulher que é japonesa. Acontece que a gente ia pro Japão antes de comprar aqui. Aí parece que foi ficando ruim de ir pra lá também, a economia foi ficando ruim por lá. Foi quando minha esposa achou esse MCMV naquele site de imóveis: “Zapimóveis”. Isso era por volta de 2009. Nós viemos aqui no local, tinha um estande da MRV. Eles disseram que tinha esse negócio do MCMV. Aí a gente comprou ele na planta. Foi por Deus mesmo que a gente pegou isso aqui, porque eu não sei como que aprovaram a nossa renda. A renda dos dois juntos na época era uns R\$1.300, ou menos. Pra mobiliar a casa eu peguei o “construcard”. Peguei R\$13.000. Não precisei fazer nada. Me mandaram uma carta dizendo que eu tinha direito, me deram aprovação direto. Aí eu fui lá no banco, mas eu só peguei R\$8.000, pra não me endividar mais ainda. É um contrato separado das prestações do MCMV, mas tinha que pagar também todo mês, junto com as outras. Só que eu não consegui pagar, e é por isso que eu estou com restrição no meu nome até hoje. Acontece que eu peguei o “construcard”, comprei minhas coisas com o dinheiro, e não demorou quatro meses, roubaram meu carro, o “golzinho quadrado”. Eu fiquei nove meses sem carro antes de vir morar aqui. Mas quando eu vim morar pra cá....aqui não tem condições de viver sem carro. É longe de tudo. Foi quando eu parei de pagar o “construcard” pra comprar um carro. E eu comprei o carro pra trabalhar e pra sair da dívida. Daqui a quatro anos eu quito minha dívida com o carro e tenho o lucro só pra mim. Aí vai ser hora de limpar o nome, pra poder mexer com outro carro e assim vai, melhoria! No meu caso foi isso...eu fiz uma dívida pra tentar sobrar um pouco mais no futuro. Foi aí que eu fiz a dívida do carro, almejando não depender de cartão no futuro, pagar só à vista...no máximo um débito. Então hoje a dívida dos móveis está parada. Seria uns R\$350 por mês a mais agora...sem condições. Pra quem tem “moleque” é pior ainda, tem que comprar tudo que precisa. A gente mesmo deixa de comer umas coisas e tal, mas criança não né. Então no dia em que eu parar de pagar a prestação do carro já alivia, já dá pra renegociar as dívidas que estão aí rolando, como o “construcard”, por exemplo. A não ser que a gente melhore de vida, vai

continuar esse perrengue. Mas a gente sempre espera que melhore né, acredita no futuro.⁴⁸

Se no BNH o FGTS já era acessado indiretamente pelo capital privado, que assim se utilizava da habitação social como o capital em particular para a expansão do capital geral, agora esse fundo é acessado pelo capital financeiro, via incorporadoras de capital aberto. Parece ter havido um aprofundamento para a atualidade daquelas íntimas conexões entre exploração e acumulação (OLIVEIRA, 1982), uma vez que o grau de embricamento entre o mercado e a casa popular, mediado pelo Estado através das políticas habitacionais, se mostra bastante maior no PMCMV. O salto dado pelo capital financeiro que entra nas incorporadoras brasileiras de capital aberto e impõe ao Estado a disponibilização dos fundos públicos a este setor, coloca a habitação social como um *a priori* da reprodução desse capital. Esse processo, apesar de altamente abstrato, possui sua colagem com a realidade no exato momento em que o capital financeiro consegue impor à produção da habitação a velocidade da transformação de dinheiro em mais dinheiro na esfera financeira. O ritmo de rotação do capital é o que parece ter importância quando pensamos o nível de produtividade de casas num e noutro momento. Se no momento do BNH as casas que foram produzidas respeitaram a rotação dos capitais industriais, capitais estes que subsidiavam a produção de habitações naquele momento já que era a eles que a produção de casas remunerava, no momento do PMCMV a grande produção de casas visa, antes de qualquer coisa, acompanhar a rotação dos capitais financeiros. A diferença na velocidade das rotações do capital num e noutro momento, ou seja, numa economia industrial, num primeiro instante, e numa economia predominantemente financeirizada, posteriormente, é o que dá a tônica dos diferentes níveis de produtividade de casas e, consequentemente, também à produção de casas para habitação social.

Não somente aquela parcela dos fundos destinados às rendas médias, como aconteceu maiormente com o BNH, mas a habitação social propriamente dita entra nesse contexto, tornando-se o que Shimbo (2010) denominou de “habitação social de mercado”. Isso pode ter ocorrido, provavelmente, devido ao ritmo de rotação do capital financeiro atrelado ao mercado imobiliário que, para se realizar criticamente em suas esferas de reprodução, teve de atingir camadas da sociedade que antes não tinham acesso à habitação

⁴⁸ Fala de um morador do conjunto habitacional *Spazio San Jonas*, financiado pelo PMCMV, bairro Cidade Líder, zona Leste da capital paulista. Entrevista realizada em Outubro de 2014.

social. A utilização dos fundos públicos para uma parcela da população que teria condições de comprar a casa a partir do mercado privado, portanto, não é a novidade desse momento da habitação no Brasil. Isso já era encontrado no BNH, como mostra Shimbo (2010: 339):

A habitação de interesse social, que significava o atendimento exclusivo a uma parcela da população que não poderia arcar sozinha com os altos custos desse bem durável de consumo, representava uma oneração necessária aos cofres públicos. [...] Porém, desde a época do BNH, como demonstram diversos autores, as camadas de rendimento médio foram atendidas pelos fundos públicos e, por isso, não é a partir desse viés que podemos pensar as novidades trazidas pela habitação social de mercado hoje.

O novo é que o mercado imobiliário, em confluência com o atual capital financeiro, “descobriu” na habitação social um nicho de mercado, uma vez que os “clientes” dessa faixa passaram também a acessar o crédito diretamente como mutuários e não apenas quando ligados a uma unidade habitacional. No momento em que o PMCMV foi lançado, vinha-se criando uma facilitação geral das condições de crédito e a expansão do Programa não se restringe exclusivamente aos créditos destinados às compras dentro do setor de habitação popular. Facilitando a produção de habitações para mercados de alta e média renda é que as incorporadoras se mostraram mais capazes de produzir também para a faixa popular, onde poderiam, a partir daquele momento, abocanhar parcela do capital de uma população que antes não acessava o crédito. No BNH, ao contrário, o financiamento da habitação nunca era feito diretamente ao mutuário, mas ligado exclusivamente aos imóveis contemplados pelo programa, fazendo com que o mercado de crédito imobiliário ficasse restrito ao que se produzisse pela política habitacional. Dessa forma, todo o mercado de produção de habitações sofria nos momentos em que a economia entrava em declínio.

Agora, dadas as críticas já assentadas ao PMCMV, fica claro que, na prática, esse programa não vem para solucionar o déficit habitacional brasileiro, mas que a massiva produção de casas promovida por ele, que aprofunda os elos entre esse capital em geral e sua esfera particular de expansão, respeita o grau de rentabilidade exigido por esse capital de casino. Portanto, as dimensões do PMCMV, como vimos anteriormente, quando comparadas com as do BNH, por exemplo, encontra muito menos explicação no tamanho do problema em si – o déficit habitacional – do que no ritmo de rotação deste capital da

esfera financeira, que produz casas a uma velocidade mais próxima à transformação de dinheiro em mais dinheiro que à produção concreta da casa mesma. O PMCMV produziu, até o presente momento, tantas casas quanto não se era possível imaginar anteriormente (no momento da economia industrial ou na passagem para a era industrial-financeira), pois essa produção deveu caminhar de mãos dadas à velocidade que esse capital seria remunerado. E aqui está a forma na qual o capital em geral atinge o território particular de sua expansão, justamente quando essa nuvem especulativa, caracterizada pelas atuais formas do capital financeiro no Brasil, impõe à materialidade cotidiana as formas de reprodução da força de trabalho, moldadas ao ritmo de pagamento das dívidas em torno da casa, seja do PMCMV ou ainda da casa própria qualquer que esse momento propiciou conquistar.

Na minha casa, se juntar a minha renda, mais a do meu irmão e do meu pai, deve girar em torno de uns R\$4.000, por aí. Eu trabalho já há seis anos e ajudo em algumas contas de casa. A gente paga por mês, só de prestação e condomínio, uns R\$700, R\$800. Tem também os carros. O meu, é R\$680 por mês. O do meu pai deve girar em torno de uns R\$500. Além disso, tem água, luz, cartão de crédito....se for somar todos os gastos, deve estar em torno de uns R\$3.000 por mês. E o que sobra, o dinheirinho a mais, é o que dá pra almoçar no trabalho, às vezes fazer alguma coisa no fim de semana, é o que sobra. Às vezes é inevitável também estourar o cartão, não tem como. Vez ou outra sempre acontece. Muitas vezes por questão de data. Às vezes o cartão está pro dia 10 e você recebe no dia 5 e no dia 20. Aí você tem que pagar a prestação do condomínio senão você vai pra leilão. Aí o cartão fica inevitável você adiar. Tem coisa que não dá pra adiar.⁴⁹

Em suma, o BNH financiou 4,45 milhões de unidades habitacionais nos 22 anos de sua existência. Esse número corresponde a 25% de todas as unidades construídas no país nesse período, das quais apenas 33,1% foi destinado à faixa de 1 a 3 salários mínimos. (SHIMBO, 2014) Apesar dos números se mostrarem expressivos, é importante dizer ainda que uma grande parte da população se encontrava abaixo das possibilidades de acesso à habitação social convencional: “[...] perto de 55% das famílias possuem renda inferior ou igual a cinco salários mínimos e, dessa forma, não estão qualificadas para os

⁴⁹ Fala de um morador do conjunto habitacional *Spazio San Jonas*, financiado pelo PMCMV, bairro Cidade Líder, zona Leste da capital paulista. Entrevista realizada em Outubro de 2014.

programas convencionais de habitação popular produzidos pelo BNH.” (SACHS, 1999: 55)

Reconhecidamente feito para atender as faixas médias de renda, onde se busca encontrar o equilíbrio financeiro das políticas, tanto o BNH como o PMCMV se colocaram como solucionadores do problema da habitação. Vale lembrar, para o caso do PMCMV, que quase 90% do déficit habitacional está localizado na faixa de renda abaixo dos 3 salários mínimos e que o segmento econômico de mercado, o mais abrangente do Programa, atende, preferencialmente, acima dela. Por isso se torna importante entender o contexto no qual o Brasil está inserido em cada um desses momentos. De outra forma, teríamos que concluir que o discurso que até hoje tivemos em torno da habitação social seria aplicável na realidade. Torna-se insignificante, do ponto de vista das funções econômicas do PMCMV e dos objetivos do setor da construção civil (principais guias da atual política habitacional), que a habitação social é também excludente, ou seja, que ela define quem está acima ou abaixo do direito de morar. Assim define Shimbo (2010: 340) com relação à separação entre o discurso feito e o projeto real finalizado:

A força discursiva dos padrões privados de eficiência [...], e da função econômica da construção civil, reconhecidamente grande absorvedor de mão-de-obra, justificam esse deslocamento entre o que é anunciado e o que é realizado. Se o mercado imobiliário atinge a população com renda inferior a 3 SM não interfere no argumento em questão.

Por fim, entre tantos outros fatores que causaram a derrocada do BNH, o mais importante talvez tenha sido o declínio de sua principal fonte de financiamento – o FGTS –, causado, por sua vez, pela forte crise mundial que se arrastava desde os anos 1970 e atingira mais fortemente o Brasil no começo dos anos 1980. “As retiradas maciças do FGTS, durante a recessão de 1981-1983, abalaram [...] o suporte financeiro do BNH.” (SACHS, 1999: 56) Ligar uma política de habitação social ao FGTS pode ser uma contradição nos termos propostos pela própria política habitacional, já que num momento de crise cai, ao mesmo tempo, a possibilidade do trabalhador em acessar uma moradia, pois os empregos são escassos, e cai também a arrecadação do fundo que serviria justamente para salvar o trabalhador dos problemas relacionados à habitação no momento mesmo da crise. O FGTS, portanto, parece servir antes como um articulador de momentos expansivos da economia do que como um auxílio ao trabalhador para aqueles momentos

em que não existe perspectiva de crescimento econômico e, por isso, os problemas referentes à habitação são mais latentes ao trabalhador. Ainda assim, esse fundo vem sendo pilar da habitação social no Brasil desde o começo do período ditatorial até os dias atuais. Essa afirmação faz cruzar diretamente a história da habitação social com a história de inserção do Brasil no capitalismo mundial. Trata-se, portanto, de uma opção metodológica buscar um caminho no texto que conte a história dos dois ao mesmo tempo.

A habitação social no Brasil e os momentos de crise ou crescimento econômico ao longo das últimas décadas são partes do mesmo processo de inserção do país nos contextos específicos do capitalismo mundial. Apesar das similaridades, entretanto, o BNH apresenta situações diferentes quando comparadas com as do MCMV, demonstrando assim os diferentes momentos de enfrentamento do país frente ao capitalismo. Junto ao BNH, o Brasil encontrava-se em um momento de plena expansão industrial, com empregos abundantes e taxas de crescimento elevadas. A expansão do BNH estava, portanto, ligada à expansão dos índices econômicos do país, sendo suporte para enfrentar a crise mundial da década de 1970, e atrelada ao “milagre econômico”, sucumbindo, entretanto, nos anos 1980 justamente quando a crise mundial impôs uma redução na arrecadação daquilo que lhe dava suporte, o FGTS. Com o MCMV, o governo vincula a própria crise do capitalismo mundial à suposta solução que propõe à moradia. Se anteriormente o BNH havia ajudado a enfrentar a crise que encontrara pelo caminho, agora com o MCMV, a política habitacional só surgiu por que antes surgira a crise de 2008. A crise se tornou um “ex-ante” da política habitacional, desviando Francisco de Oliveira. É nesses momentos que dívida e crédito apresentam um significado híbrido, no qual o primeiro não chega a ser execrável, enquanto que o segundo nunca se afeta por sua imagem negativa – a dívida. Esse é o momento em que a reprodução do capital está pautada por um movimento concomitante, que sustenta uma aparência não contraditória apenas nos curtos ciclos crescimento, de desvalorização do valor e acumulação de dinheiro. Nesse momento, pode-se dizer que só existiu moradia popular, porque antes dela veio a crise, ou seja, contraditoriamente, a crise foi, nesse caso específico do MCMV, um *a priori* da possibilidade de se acessar a habitação social já que ela possibilitou a acumulação de dinheiro na esfera financeira, quebrando inicialmente com aquilo que o FGTS vinha sendo – um fundo que só se nutria com momentos de expansão real da economia. Num contexto pós crise de 2008, o lançamento do PMCMV deu indicações ao capital financeiro de que os recursos públicos liberados às incorporadoras de capital

aberto poderiam servir para a acumulação de dinheiro daquele capital que havia gerado a crise que essa acumulação mesma havia criado em momento anterior. Crise e acumulação se juntam magistralmente nesse momento do MCMV e indicam ao mundo que quanto mais crise houvesse, dada a internalização do setor da construção civil no Brasil e seu poder anticíclico de reativar a economia, maior seria a dependência do país à continuação do programa, já que justamente nele é que o Brasil se baseou e fez vincular seus fundos públicos à remuneração dos capitais investidos.

O FGTS se torna, outra vez, um *a priori* da reprodução do capital envolvido na política habitacional. Isso não é a novidade desse momento. O novo aqui, é que o FGTS é retroalimentado não pela promessa de um crescimento fundado em bases mais evidentes como outrora se vira na expansão industrial das décadas de 1960 e 1970 no Brasil, mas pelo fato de que o país está em crise⁵⁰. Ao menos foi isso que parece ter acontecido num curto período de cinco anos pós-crise de 2008, em que esse capital de cassino entra no país para acessar esse fundo. Esse vínculo entre crise e possibilidade de crescimento parece estar acabando a partir de 2014-2015, quando se esgotam as medidas anticíclicas passíveis de serem adotadas pelo governo, gerando um novo momento de impossibilidade, no qual se busca novamente a razão econômica, em que crise não pode mais estar vinculada ao crescimento e em que novamente dívida e crédito retomam suas identidades opostas, mantendo como ordem cotidiana da economia apenas a atmosfera da crise e do endividamento para os anos de 2015-2016, até onde podemos ver com a situação atual que o país atravessa. Foi inclusive necessário que os presidentes das maiores construtoras do país fossem presos, numa demonstração de que a corrupção levada a cabo por aquele setor deveria ser imediatamente substituída pela de outro que pudesse trazer à tona as possibilidades de novos acessos aos fundos públicos do país.

⁵⁰ Com o governo Lula e Dilma, de viés keynesiano, a existência da crise internacional era também a existência da possibilidade de incentivar a remuneração de um capital ligado a um setor anticíclico, como o da construção civil no Brasil que apresenta uma grande internalização dos processos industriais e que por isso tem a capacidade de movimentar mais ativamente a economia.

3.2 Notas sobre a autoconstrução e o caminho do lastro da riqueza social a partir da casa

A questão da moradia assumiu papel fundamental nas realizações do Estado Novo, como símbolo da valorização do trabalhador e comprovação de que a política de amparo aos brasileiros estava dando resultados efetivos. [Assim nasce a ideia de acesso do trabalhador à casa própria. Pouco tempo antes, porém, até a década de 1930], [...] não havendo linhas de financiamento nem esquemas que facilitassem a construção de casas na periferia dos núcleos urbanos pelos próprios trabalhadores [...], era muito difícil para qualquer assalariado cujo valor absoluto ultrapassava em muito seus rendimentos mensais e sua capacidade de poupança. [...] Defrontando-se com uma sociedade de cunho oligárquico e excludente, que, desde a Lei de Terras de 1850, dificultara o acesso à propriedade da terra, essas centenas de milhares de imigrantes ainda não haviam tido a oportunidade de, num processo cumulativo ao longo das gerações, alcançar a condição de proprietários. (BONDUKI, 2013: 83-4)

O preço da habitação, antes mesmo do Estado Novo, já se mostrava muito além dos rendimentos mensais e da capacidade de poupança da classe operária que tanto crescera durante os anos da Primeira República. A não equivalência entre o mercado de trabalho e o mercado imobiliário, desde que este fora iniciado no Brasil com a Lei de Terras em 1850, fez com que esses imigrantes e outros trabalhadores pobres não conseguissem acumular, ao longo das gerações, algum capital possível para adquirir uma casa, nem mesmo conseguissem enfrentar, ou o fizeram parcamente, as adversidades do mercado privado de casas de aluguel em São Paulo. Em outras palavras, na remuneração do trabalho não se incluía a possibilidade de se viver dignamente na cidade. Por isso, o processo histórico caminhou no sentido de transformar as habitações não formais, construídas pelos próprios trabalhadores nos loteamentos periféricos da cidade, na maneira predominante da sobrevivência do pobre na cidade.

Enquanto a aquisição da casa tinha sua relação muito maior com o “capital acumulado” (herança, acumulação por anos de trabalho etc) do que com o “capital por acumular” (dívida, crédito, prestações futuras etc), já que não existia sistema financeiro da habitação e que a disparidade entre mercado de trabalho e mercado imobiliário posicionava a remuneração da força de trabalho abaixo do preço total ou parcial de uma casa, a casa própria não pôde se conformar como uma possibilidade real nem mesmo tornou-se ideologia. No momento, entretanto, em que a questão da moradia, na forma da

aquisição da casa própria, começa a se tornar importante para a reprodução do capital, tornando-se por isso símbolo da ascensão do trabalhador a partir de Vargas, a única maneira de tornar o trabalhador proprietário de uma casa foi reposicionando o lugar que a casa ocupava no processo. A casa própria se transforma num *a priori* da reprodução do capital e do trabalho e deixa de ser o seu simples resultado. Porém, para que se adquira em antecipação uma mercadoria com a exigência de um aporte financeiro tão além das remunerações mensais ou da capacidade de poupança do trabalhador, foi necessário que a casa pudesse estar mais diretamente ligada ao “capital por acumular” do que ao “capital acumulado”. Num âmbito mais amplo, era preciso que a economia girasse mais de acordo ao que se poderia arrecadar no futuro do que a partir daquilo que já se havia arrecadado, como aconteceu na cidade de São Paulo quando a maior parte dos moradores da cidade vivia de aluguel. Assim, eram poucas as casas habitadas por trabalhadores-proprietários, “[...] *uma vez que os trabalhadores só conseguiam se tornar proprietários após décadas de trabalho e poupança.*” (BONDUKI, 2013: 43-4) Isso coloca os termos necessários para se entender o funcionamento do capital fictício já naquele momento, aqui entendido como a dinâmica de funcionamento da economia que se desdobra a partir da promessa de realização futura de valor trabalho ao invés da utilização do valor já existente, mas que seria generalizado somente em períodos mais recentes, no momento da financeirização da economia. Essa alteração temporal, volta o trabalhador para o futuro como única possibilidade de adquirir a casa própria, transformando o futuro no único espaço de realização concreta da moradia e trazendo para o presente o crédito e a dívida como instrumentos necessários a essa realização.

A questão da disparidade entre mercado de trabalho e mercado imobiliário persistiu em todos os períodos da recente história brasileira e, portanto, o preço que se paga por morar na cidade teve de ir se adaptando aos contextos nos quais o país se encontrava. A citação abaixo nos fez refletir sobre a formação do preço do lote para o período da autoconstrução e da unidade habitacional do PCMV:

A expectativa ao abrir um loteamento deste tipo – por eles [loteadores] definido como ‘loteamento para população baixíssima’, ‘loteamento para população pobre não-paupérrima’, ‘loteamento tipo popular’ ou ainda ‘loteamento tipo operário’ – é de vender os lotes para uma população que se sujeita a morar num bairro carente de qualquer serviço, com exceção de transporte coletivo relativamente próximo. Na determinação do preço dos lotes o mais importante é a fixação de uma prestação

compatível com a disponibilidade de pagamento do trabalhador de baixa renda, cujo cálculo já leva em conta que este fará sacrifícios para pagar o lote, considerando a importância que atribui à casa própria. O morador não está prioritariamente preocupado com o preço total do lote nem com o número de prestações, mas sim com o quanto irá despendar por mês. (BONDUKI e ROLNIK, 1982: 121)

Tal qual o loteador dessa época, o empreiteiro do MCMV vai atrás de uma demanda carente através da qual constrói a remuneração de sua empresa. O preço do lote, ou o preço da unidade do MCMV (definidos como necessários à reprodução do capital investido nesse setor), não se baseia no valor existente no terreno, no caso do loteamento, ou no valor existente na unidade habitacional, no caso do MCMV. Esse preço, baseia-se, no primeiro caso, na capacidade de pagamento mensal do trabalhador que sacrifica o seu consumo presente a fim de pagar as parcelas do lote que se tornará, através do exercício da sua mão de obra, a casa própria. Baseia-se, então, na pequena poupança que o trabalhador possa ter, fruto de seu trabalho passado, e nas capacidades que a remuneração presente lhe proporciona. O preço do lote é, assim, o máximo que se pode ser, sempre se baseando na relação entre a necessidade de remuneração do capital e as limitações de pagamento mensais do trabalhador, e nunca, porém, exclusivamente no suposto valor nele contido. A força de trabalho deste que compra o lote reproduz-se abaixo de seus limites mínimos, sendo necessário ainda o sacrifício da parcela proporcional de sua renda que se destina à habitação em detrimento de outros itens, como por exemplo, a alimentação. Seu preço, por sua vez, o salário formal ou a remuneração possível dada pela autoimposição dos trabalhos vários, também não está baseado na quantidade de valor de troca nele presente, que seria o mínimo necessário à sua reprodução, e sim abaixo disso. O expediente de trabalho da autoconstrução “completa” a lacuna deixada ao trabalhador pela promessa não cumprida de acesso à habitação social, enquanto um salário indireto teoricamente fornecido pelo Estado, e a consequente perda proporcional no salário real decorrente dessa promessa. O preço do lote, em resumo, não está unicamente relacionado aos equipamentos públicos existentes ao redor do loteamento, e sim muito mais à classificação da renda do público que demanda a ocupação do lote. No segundo caso, por sua vez, o preço da unidade habitacional do MCMV já não se baseia na capacidade de pagamento presente do trabalhador que irá comprar a casa, mas em sua capacidade futura, numa espécie de confiança na solvência de sua mercadoria, a força de trabalho futura. Uma vez provado historicamente o grau de deterioração e de incapacidade de acumulação

de riqueza do trabalhador, a economia, em seu momento atual, já não poderia ter como lastro a reprodução crítica da força de trabalho nos moldes como a conhecemos, ou seja, já não poderia basear-se em sua capacidade de poupança nem mesmo numa estabilidade de fluxo financeiro, ainda que precário. O lastro desloca-se no tempo, desacredita o passado e o presente e promove uma fuga para frente. Trata-se de uma promessa baseada na necessidade de expansão do crédito disponível no mercado, que se alastra nos primeiros anos do PMCMV, naturalizando o endividamento. O preço da unidade habitacional é, também aqui, o máximo que se pode ser, tendo como base não somente a formação do preço de produção, mas principalmente o quanto será disponibilizado de crédito ao trabalhador, por unidade. Se o crédito oferecido ao cliente será de, no máximo, X reais, o preço da unidade será X. O preço da unidade, também no MCMV, parece já não ter referência direta com o suposto valor nele contido. Este preço obedece uma relação entre a urgência de reprodução do capital financeiro investido no setor, as disponibilidades do fundo público e as ofertas de crédito ao trabalhador, traduzidas no máximo que este poderá gastar por mês na forma da prestação. Esta unidade, transformada em capital portador de capital fictício, reproduz-se enquanto espaço fictício, uma vez que se lastreia na reprodução crítica da força de trabalho atual que hipoteca a esperança de solvência ao futuro, um desejo de que na frente reengate o que o presente parece ter separado.

A bibliografia consultada para esta dissertação indica que a forma predominante de se morar na cidade de São Paulo até a década de 1930-40 era a casa de aluguel, uma vez que ainda não existiam sistemas de financiamentos da casa própria. Assim, a possibilidade desses trabalhadores se tornarem proprietários advinha do “passado”, ou seja, de décadas de acumulação de um pequeno capital a partir do trabalho e da poupança. *“Embora o número de trabalhadores-proprietários possa ter crescido gradativamente ao longo das primeiras quatro décadas do século, em 1940 apenas 25% dos domicílios eram próprios (IBGE 1940) [...]”* (BONDUKI, 2013: 44) A realização da propriedade, dessa forma, tinha um caráter muito mais ligado ao encaminhamento de anos de uma vida proba e correta, que enxerga o resultado de um esforço passado e presente, no futuro. O exemplo de pessoas que conseguiram a mesma coisa, traz segurança à empreitada de passar anos poupando para adquirir a casa própria. Ao contrário, no recente período da habitação social no Brasil, com o PMCMV de forma mais proeminente, mas já a partir de todos os outros planos de financiamento para aquisição da casa própria que se desenharam no país desde a era Vargas, torna-se possível antecipar a aquisição da casa a partir da promessa

do trabalho futuro. A partir daí, o trabalhador “ganha”, de pronto, a segurança de se ter uma casa, mas sempre ameaçada pelo medo presente e futuro de não conseguir pagá-la ao longo das décadas de dívida. A incerteza passa a ser o sentimento predominante dum movimento econômico que antecipa a materialidade do bem adquirido ao conteúdo que dá substância àquela aquisição – o trabalho. O trabalho passa a ser, antes de tudo, trabalho futuro, e a moradia alcança o presente numa mistura de segurança e medo, pois, ao mesmo tempo, tê-la e poder perdê-la é significado de um tempo em que a casa não mais possui materializada em si o trabalho que só se verá no futuro.

Se, de um lado, surge o horizonte de esperança para o trabalhador, pautado pela possibilidade de aquisição da casa própria, surge, de outro, a angústia em não conseguir pagá-la ou construí-la com as próprias mãos. Como metáfora desse marco do processo de modernização brasileiro da formação da força de trabalho, que coloca a casa própria a partir de Vargas, e mais marcadamente com o BNH, como uma condição para sua reprodução, a mistura entre esperança e angústia, desejo e medo, perspectiva futura e escassez presente – sentimentos aparentemente antagônicos –, já se encontravam nas bases da pintura renascentista, nos quadros que abrem o espírito moderno para a cultura ocidental. Eles trazem como um de seus principais atributos técnicos a “perspectiva”, posta como horizonte de esperança ampliado na visão “para frente”, “para o fundo”, na profundidade do quadro, em suma, para o que pode ser entendido como porvir, como futuro; e, ao mesmo tempo, a angústia, posta justamente por essa esperança passível de não ser realizada. Na medida em que existe no quadro um campo cego, ou seja, a existência de um negativo invisível *na* figura colocado por aquilo que está por trás dela, para além da profundidade, o quadro, enquanto método e objeto de análise aqui para nós, deve servir para entender o que se pode extrair *da* figura. A perspectiva, na pintura, consegue trazer à mente aquilo que não está na visão. Olhando um quadro que possua profundidade, observa-se a presença daquilo que não foi pintado, ou melhor, a ausência de elementos se faz presente na medida em que aquilo que está ao fundo, atrás do que foi efetivamente pintado, pode ser sentido. Ou ainda, essa presença invisível pode ser definidora do entendimento do quadro pintado. O invisível, o campo cego, o escondido, a fantasmagoria colocada pelo processo de modernização impõe concretude ao cotidiano vivido, se faz presente e percebido, ainda que se mostre às sombras, “às costas do sujeito”, como o que não se pode ver no quadro.

Em nosso estudo, nada seria mais moderno que a precariedade à qual se submete a população pobre nas formas várias de moradia das grandes cidades, continuamente forçadas a ocupar espaços invisíveis, rotineiramente confundidos enquanto espaços vazios e equivocadamente chamados de arcaico, precário, atrasado etc. Todas as formas de existência do homem na cidade aparentemente “fora”, serão por nós tratadas como definidoras da totalidade da cidade. O negativo (o morador de rua, o endividado, o favelado, o encortiçado, o autoconstrutor etc) não nega o processo moderno de produção da cidade, não “suja” a pintura aparentemente equilibrada da cidade de hoje, não revela um “erro de rota”, nem a inexistência de leis específicas ou ainda a imperfeição da aplicação dessas leis. Antes de tudo, isso é o que define o movimento moderno (não somente modernista) na cidade e o que lhe dá substância. O PMCMV é, neste estudo, o nosso quadro de análise, a pintura moderna que expõe claramente algumas das esperanças e angústias de nosso tempo. Para além da figura visível, daquilo que foi efetivamente pintado, está o que lhe dá base, o que lhe define. O morador de rua, o movimento de ocupação, o favelado, o encortiçado está na pintura desenhada pelos artistas do PMCMV, no entanto, conformando uma presença ausente, marcada pela suposta invisibilidade e pela aparente neutralidade ao Programa. Historicamente, entretanto, essa figura invisível teve outras formas.

A autoconstrução, mais marcadamente a partir de 1940, como veremos a seguir, configurou-se como essa forma de habitação nas grandes cidades brasileiras predominante sobre todas as demais, mas deixada de lado em muitas análises que buscavam entender a cidade e as políticas habitacionais do Estado brasileiro. No cenário das políticas habitacionais no Brasil desenhado durante os anos 1960-70, os personagens do quadro eram compostos por famílias da classe média brasileira, chamuscados com pequenas marcas de pobreza e fortemente marcado pela presença do Estado através do BNH. Ao fundo, porém, por trás da paisagem e dos personagens visíveis daquele quadro, estava a formação massiva da casa própria em São Paulo, dada nos loteamentos periféricos da cidade e construída através do expediente duplo da jornada de trabalho (BONDUKI, 2013; SACHS, 1999; BONDUKI e ROLNIK, 1982; OLIVEIRA, 2003; MARICATO, 1982), dando base, apesar de sua aparente neutralidade, à expansão da cidade industrial que dependeu, antes de tudo, dos salários rebaixados dos trabalhadores decorrente desse mesmo processo. Para que se tenha mais claro o que estamos dizendo, desenhar o histórico da política habitacional brasileira *strictu sensu*, como poderia parecer

ser o objetivo de um capítulo histórico de políticas habitacionais dentro de uma dissertação sobre o PMCMV, deveria deixar de lado, ou tratar de forma secundária o que muitas vezes foi o principal. Por exemplo, a porcentagem de autoconstrução em alguns municípios da grande São Paulo em 1968 (25%, em São Paulo, 21,3% em São Bernardo do Campo, 51,41% em Guarulhos, 78,81% em Cajamar, 85,61% em Itapevi, 95,8% em Embu) (MARICATO, ANO) supera, na maior parte das vezes, qualquer outra forma de habitação, e, sempre, a habitação social, nos moldes formais da política habitacional.

Como pensar, portanto, a habitação para o pobre em meio à habitação em geral, ao funcionamento do mercado imobiliário, uma vez que é evidente que uma grande parte das habitações não estão enquadradas em nenhum formato das políticas habitacionais ou até mesmo se apresentam como ilegais? Como pensar a habitação social senão a partir da realização da habitação para o pobre ou da perspectiva dessa realização? Ela surge, antes de tudo, da negação ao pobre de habitar na cidade. Paul Singer define o que é habitação social:

Se o mercado de trabalho relega parte da população à pobreza, o mercado imobiliário nega aos pobres a possibilidade de habitar no mesmo espaço em que moram os que podem pagar. Surge uma demanda economicamente inviável mas socialmente inegável. Desta contradição se origina a 'habitação social'. (SINGER, in BONDUKI, 2013: 8)

Entretanto, se dessa contradição surge a habitação social, esta não deixa de ser contraditória. A existência de uma demanda socialmente inegável não tornou, em nenhum momento da história brasileira até aqui, a habitação social em algo economicamente viável e, portanto, predominante nas formas de se habitar na cidade. Assim, a autoconstrução funda, de forma estrutural, a solução para o problema da habitação nas grandes cidades que visa esconder a contradição da própria habitação social. A partir do momento em que a política habitacional do BNH é criada, e toma para si a responsabilidade de produção de moradias populares, ela se mostra incapaz de acolher essa demanda economicamente inviável. A habitação social, portanto, define aqueles que alcançam e os que não alcançam o direito de morar na cidade e acaba por servir como base de definição do mercado imobiliário como um todo.

A autoconstrução, por isso, não pode aparecer como uma prática de organização social para além das questões econômicas, fora do contexto histórico ou como uma

iniciativa “mais bem orientada” das políticas públicas, como fez Sachs (1999) em sua tese de doutorado. Assim, conceitualmente, a autoconstrução deixa de ser autoconstrução para se tornar mutirão quando essas questões são desconsideradas. O mutirão, segundo Sachs (1999), busca eliminar os problemas gerais a partir da resolução dos problemas particulares relacionados à habitação. Busca, segundo a autora, eliminar a alienação posta ao trabalhador na cidade, a partir do ato de fazer-se artífice na construção da própria casa, operada, porém, com a dupla jornada de trabalho. Esse argumento acaba por neutralizar a participação conjunta do público e do privado apoiada, antes de tudo, no aporte não-monetário dos autoconstrutores, naturalizando o processo social que diminuiu o salário real dos trabalhadores para a expansão da indústria a partir da extração do item habitação da cesta de sua remuneração com o expediente extra de trabalho na construção. Abaixo, a autora descreve esse processo:

[...] a generalização da prática do mutirão implica que uma política de oferta de habitações produzidas pela promoção pública seja substituída por um leque de políticas públicas de apoio às iniciativas locais, reforçando a capacidade das populações de se organizarem, fornecendo-lhes os recursos que lhes faltam localmente e suprimindo os obstáculos legais e institucionais que se opõem ao desenvolvimento de suas iniciativas. [Trata-se da exploração de] potencialidades das novas formas de parceria entre o setor público, o setor privado e o setor não-mercantil constituído pelo aporte não-monetário dos autoconstrutores. O mutirão constitui um aprendizado da cidadania e do desenvolvimento, definido em termos de uma capacidade maior de ação da sociedade sobre si mesma, e esse é todo o seu interesse, para além das considerações econômicas. (SACHS, 1999: 28-9)

Não podemos perder de vista a dimensão econômica presente no contexto no qual se enquadram os mutirões, como faz Sachs (1999). O mutirão é parte integrante do processo de miséria latente nas metrópoles brasileiras, no qual o pobre não consegue acessar pelas suas próprias rendas derivadas dos rendimentos do trabalho a moradia para sua família; da mesma forma, é a legitimação da incapacidade do Estado brasileiro de assumir esse salário indireto, terceirizando a construção da casa ao próprio trabalhador. Contrariando, ao mesmo tempo, as duas visões dominantes da forma de operação do Estado na qual, de um lado, deve-se confiar totalmente na capacidade do Estado em suprir a habitação popular, a partir de ajustes keynesianos na economia, enquanto, de outro, passa-se à economia de mercado a (ir)responsabilidade de resolução dos problemas

sociais e assim direciona-se suas ações para que a habitação social fosse inteiramente comandada pela mão invisível do mercado, Sachs (1999) acredita que uma estranha mistura desses dois, acrescida da necessária dupla jornada do trabalhador à execução da casa, seja a resposta mais bem orientada ao problema.

Maricato (1982) vai além da análise feita por Sachs (1999) e expõe uma importante passagem conceitual que vai do mutirão à autoconstrução, contextualizando essa prática em seu momento histórico e ao então estágio de desenvolvimento do capitalismo brasileiro:

[...] não interessa abordar apenas o mutirão em si (as características artesanais do processo) mas principalmente relacioná-lo a um quadro mais amplo que é o do atual estágio do desenvolvimento do capitalismo em alguns países dependentes, através do papel que a autoconstrução ocupa na reprodução da força de trabalho e na forma que assume o crescimento sob a égide de grande indústria oligopólica. (MARICATO, 1982: 73)

Por esse motivo a autora migra do conceito de mutirão ao de autoconstrução, já que o primeiro está muito mais ligado à ideia de solidariedade, espontaneidade e identificação com o produto produzido, enquanto que o termo autoconstrução liga-se ao processo de construção da casa, individual ou coletivo, mas que compõe o expediente do “tempo livre” do trabalhador, formando uma segunda jornada de trabalho e, portanto, revelando a falência da habitação social na economia de mercado baseada na cidade industrial de São Paulo da segunda metade do século XX. A autora ainda desconstrói a visão idílica de desalienação, presente também no discurso de Sachs (1999), e traz para a autoconstrução a ideia primeira de necessidade, de um cotidiano pautado, antes de qualquer coisa, pela privação a tudo o que é mais básico e, por isso, a existência de uma ação conjunta dos trabalhadores para suprir as necessidades essenciais da vida em torno da casa.

Se ela [a massa trabalhadora migrante que promoveu majoritariamente a autoconstrução em São Paulo] possui algumas práticas de subsistência, construindo fossas para o esgoto, por exemplo, é porque não lhe resta outra alternativa, já que ela não tem condições de comprar esses produtos ou pagar por esses serviços, *seja pelo baixo poder aquisitivo dos salários, seja porque as políticas oficiais estatais tratam a infra-estrutura e equipamento urbano, coletivos ou não, como mercadorias a exemplo dos setores privados, ou quando não, e mais frequentemente, combinadas a eles.* (MARICATO, 1982: 74)

A passagem do mutirão à autoconstrução expõe, ainda, que essa prática coletiva deva ser entendida como o oposto da *desalienação*, ou seja, como um reforço à própria alienação evocada por Sachs (1999) do exercício da cidadania do trabalhador que constrói a casa bem orientada pelo Estado e pelo setor privado e com o aporte não-mercantil e não-monetário do trabalho da comunidade que lhe dá base, uma vez que a produção dessa casa entra como cesta não paga ao trabalhador e, por isso, retorna, mesmo que como aporte não-monetário, ao mercado sob a forma de custo de salário não pago. Francisco de Oliveira (1982) propõe essa inversão do mutirão como desalienação a uma atividade que entra no circuito de reprodução do capital e, por isso, reforça a alienação:

Não menos importante na *démarche* da pesquisa está a revelação de que se a autoconstrução tem *a aparência* de um reencontro entre o trabalhador e o produto, o fruto do trabalho, esse é um fetiche que recobre um processo altamente alienante, sendo o contrário da *desalienação*, pois fecha as classes trabalhadoras num ‘círculo de giz’ onde atuam como criadores de uma riqueza social, que volta a ser posta a serviço do capital na medida em que a força de trabalho continua a ser *uma mercadoria para o capital*. Não se está, pois, frente a nenhum processo de desalienação, como pensa um certo populismo, que perigosamente pretende encaminhar proposições para o conjunto das classes trabalhadoras a partir de experiências que são um *reforço à alienação*. (OLIVEIRA, 1982: 16)

A autoconstrução será, portanto, nesta dissertação, entendida como uma prática distinta do mutirão. Apesar de seus conteúdos serem os mesmos, a primeira permite contextualizar tal prática dentro do então estágio de desenvolvimento do capitalismo e evidencia as contradições da reprodução do capital e do trabalho que se envolvem em tal atividade. A segunda, por sua vez, apesar de dever ser por vezes incentivada, dada a incapacidade que a história brasileira já demonstrou em formatar a política habitacional em seus moldes tradicionais, permite, ao contrário, que se romantize uma prática coletiva que serviu de base à reprodução do capital industrial, que precisou eliminar de seus custos o custo da habitação presente no salário do trabalhador.

Tratar aqui dessa prática como autoconstrução, “modelo que viabilizou a solução habitacional baseada no trinômio loteamento periférico – casa própria – autoconstrução” (BONDUKI, 2013: 12) nos permitiu, também, contextualizar esse processo dentro de um caminho histórico mais amplo, que começa antes disso e avança para os dias atuais, quando a política habitacional se encontra formatada pelo PMCMV. Podemos, a partir

disso, identificar três grandes momentos da produção habitacional no Brasil que, como já desenvolvido anteriormente, deve entender todo o contexto habitacional de cada período e não apenas aquilo que foi construído sob os preceitos das políticas habitacionais oficiais. Primeiramente, até meados da década de 1940, a classe trabalhadora em São Paulo “[...] se abrigava em casas de aluguel produzidas de forma mercantil por investidores privados, geralmente situadas na zona urbanizada do município [...]” (BONDUKI, 2013: 12). Neste momento, não se tem uma alienação completa da cidade, pois o encortiçado ou o inquilino vive nela. Apesar de viver de aluguel, ele vive na cidade, coberto pelos meios de transportes em níveis suficientes e utilizando-se dos mesmos equipamentos públicos utilizados pela elite. Paralelo aos cortiços e casas de aluguel, surgiram iniciativas que buscaram formalizar a habitação, mas que nem de longe deram conta de solucionar os problemas relacionados à questão. Os IAPs⁵¹ e a FCP⁵² foram duas das mais importantes tentativas estatais que caminharam ao lado das soluções que o mercado mesmo deu de maneira mais imediata ao problema na forma de casas para aluguel. Num segundo momento, a situação da habitação levou a classe trabalhadora “[...] a viver na periferia, construindo ela própria suas casas e um novo modo de vida” (BONDUKI, 2013: 12). Aqui, objeto de reflexão mais específico deste item, o morador da periferia se aliena da cidade, perde as possibilidades de se utilizar dos equipamentos públicos para literalmente criar uma vida nova em um novo lugar. A metrópole de São Paulo se expande e o ônibus,

⁵¹ “Entre as medidas do governo Vargas para regulamentar as condições de reprodução da força de trabalho, interessam sobretudo as voltadas para a reorganização do setor previdenciário, as quais propiciaram vultosos recursos para o financiamento de uma inédita experiência estatal de produção de moradias. Embora tenham sido as primeiras instituições públicas de envergadura a tratar da questão habitacional, os Institutos de aposentadoria e Pensões – criados nos anos 30 para cada categoria profissional – sempre relegaram essa atividade a um segundo plano em relação às suas finalidades precípuas, isto é proporcionar benefícios previdenciários (aposentadorias e pensões e assistência médica (Cohn 1981). Assim, a habitação sempre apareceu de maneira ambígua entre as finalidades dos IAPs: ora como objetivo importante, ligado à ideia da seguridade social plena, ora como mero instrumento de capitalização dos recursos captados e, portanto, desprovido de fins sociais. Essa ambiguidade presente durante todo o período populista, devido à impossibilidade política de se alterar a estrutura previdenciária criada nos anos 30, tornou-se um entrave à formulação de uma política consistente de habitação social.” (BONDUKI, 2013: 101) “[...] os Institutos de Aposentadoria e Previdência, que não tinham como objetivo específico enfrentar a questão da moradia, viabilizaram a edificação de 123.995 unidades habitacionais, sem contar os milhares de apartamentos financiados para a classe média” (BONDUKI, 2013: 115)

⁵² A criação da Fundação da Casa Popular (FCP) em 1º de maio de 1946 reflete as intenções governamentais em enfrentar a crise habitacional no país, num contexto a Lei do Inquilinato e os esforços de guerra teriam aprofundado a situação: “O congelamento dos aluguéis, instituído pela Lei do Inquilinato, em 1942, como suposta resposta do governo à carência de moradias, agravou a situação, desestimulando a colocação de novos imóveis no mercado de locação e provocando uma enxurrada de despejos. E, para piorar, o crescimento da atividade econômica pela conjuntura da guerra gerou uma intensificação do processo de urbanização e migração interna em direções às grandes cidades, ampliando a demanda por alojamento. (BONDUKI, 2013: 116) A FCP, “[...] primeiro órgão criado no âmbito federal com a atribuição exclusiva de solucionar o problema habitacional, produziu 143 conjuntos com 18.123 unidades habitacionais.” (BONDUKI, 2013: 115)

desde sempre muito precário, passa a ser a forma de acesso do trabalhador ao mercado de trabalho nas áreas centrais da cidade e a única maneira de devolver às zonas periféricas os trabalhadores, uma vez que o bonde possuía uma rigidez de trajetos e o relevo era um limite à construção das vias (LANGENBUCH, 1971). Bonduki (2013: 287) explica essa situação:

A década de 1930 parece ter sido [...] um período de transição no qual se criaram as condições indispensáveis para possibilitar o acesso, mesmo que precário, ao lote periférico, seja do ponto de vista financeiro (prestações) seja do ponto de vista do transporte (ônibus). No entanto, a ocupação rarefeita dos loteamentos, a pequena difusão da casa própria (apenas 25% dos domicílios em 1940) e a ausência de favelas na cidade (que só irão surgir em 1942) mostram que, até o início dos anos 40, o mercado rentista dava conta de atender – com a precariedade bem conhecida do cortiço e com a casinha bem-comportada da vila – as necessidades de moradia da cidade.

A viabilização financeira na forma de prestações e o transporte do ônibus que alcançaria diferentes ramificações e acessos a áreas mais afastadas e mais baratas da cidade são alguns dos fatores que permitiram o surgimento do trinômio da autoconstrução, loteamento periférico e casa própria, não como um simples fenômeno, mas como um processo histórico importante da cidade de São Paulo. O fardo que o trabalhador carrega de ter que construir o lugar onde mora, situação precária que duplica a jornada de trabalho desses indivíduos, faz com que sua vida tenha relações mais apegadas a esse lugar: se a família cresce, expande-se a casa, constrói-se mais um cômodo. Ou seja, a plasticidade da construção, vinda da impossibilidade de acessar a casa enquanto um indivíduo solvente para as condições de financiamento então existentes, fez com que as mudanças que ocorressem durante a vida pudessem ter reflexo direto no lugar de morar. O momento da autoconstrução expõe coerência da vida que se leva com o lugar em que se vive. Essa coerência, novamente, não elimina a contradição. A plasticidade arquitetônica da autoconstrução, que adequou a vida do trabalhador às variações do histórico familiar, esteve diretamente ligada às necessidades de flexibilização do mercado de trabalho, que buscou manter a casa como um item a menos a ser incluído no custo do salário. Junto a esse movimento massivo da autoconstrução que, ao menos na grande São Paulo, não se colocou como exceção, mas sim como a regra da forma como se deu a habitação, o BNH exerceu um importante papel. Esse papel não se restringiu, como vimos anteriormente, à produção das unidades habitacionais contempladas pelo Programa, mas abrangeu todo o

setor imobiliário, na medida em que esse também foi o momento de estruturação do Sistema Financeiro da Habitação e de vários outros instrumentos facilitadores da produção e promoção imobiliárias. Assim, as regulamentações de mercado em torno do BNH promoveram uma “organização” que foi para muito além dos contemplados pelo Programa, criando contornos mais bem definidos naquele contexto histórico que expuseram, ao mesmo tempo, as possibilidades e os limites da política habitacional. Por último, o momento atual marcado pelo PMCMV, representa a alienação completa do morador da cidade e da própria casa, através de um modelo construtivo da unidade habitacional (com uma concepção de construção de moradia e não de cidade) que já se observava com o BNH e as COHABs. Ele vai para a periferia, onde as empreiteiras enquanto promotoras da produção da “habitação social de mercado” (SHIMBO, 2010) se direcionam em busca de baixarem seus custos, e mora em grandes blocos construídos por incorporadoras de capital aberto na bolsa de valores que respondem aos ritmos de remuneração do capital financeiro internacional, sendo esta possivelmente, a principal novidade deste momento. Se num momento anterior havia tal plasticidade do imóvel devido a precariedade da forma de habitação que se tinha, agora a precariedade segue existindo, no entanto sem possibilidade de adaptações às mudanças da vida. A habitação se enrijece para que os custos de produção diminuam e permitam uma maior fluidez do capital a ela atrelado.

Traçar o caminho feito até agora nos permite pensar a habitação como uma mercadoria específica, que atravessa a recente história brasileira, apresentando suas diferentes formas em diferentes contextos históricos, e articula desde o nível mais básico do cotidiano até os fluxos de capitais em seus níveis mais abstratos. Esse caminho, que se compreende na habitação enquanto uma mercadoria integrada nos meandros da reprodução do capital e do trabalho, se torna mais evidente com o que foi o fenômeno da autoconstrução, que impôs um expediente extra de trabalho para o morador-construtor da própria casa, ao passo que isso significava, como consequência, a expansão do capital industrial em São Paulo.

É interessante relacionar os momentos de industrialização e urbanização brasileiros a esses mesmos processos quando ocorridos no centro do capitalismo. O que se conhece por processo de industrialização no centro do capitalismo possui simultaneidade com a formação de centros urbanos no Brasil já num estágio de desenvolvimento que só foi possível na Europa à causa da industrialização, inexistente

ou pífia no Brasil do século XIX. No entanto, pode-se pensar que este urbano “precoce” no Brasil, ou melhor, que não foi posto pelos termos clássicos de Lefebvre (2006) em que a sociedade industrial tenha sido sobreposta pela sociedade urbana, seria o negativo da industrialização do centro, sendo, portanto, também industrialização. Assim, as cidades do fim da colônia, do Império e do início da República no Brasil possuem capitais da indústria pujante da Europa e por isso fazem parte da industrialização, esta enquanto *processo* de industrialização. É justamente quando se conforma a sociedade urbana na Europa que se desenvolvem cidades eminentemente industriais no Brasil. São Paulo é um caso destes. O momento de sua industrialização pressupõe uma sociedade urbana já amplamente desenvolvida e, inclusive, a indústria se utiliza das manobras possíveis existentes no urbano para seu fomento. A Lei do Inquilinato entra nesse movimento que transporta investimentos dos negócios urbanos para setores industriais, através do desincentivo causado pelo congelamento dos aluguéis, já no afã do aparentemente eterno intento de correr contra o “atraso” nos países periféricos e promover o desenvolvimentismo através da criação de uma forte indústria de bens de consumo duráveis. A industrialização brasileira, nos termos da formação de um parque industrial nacional, deve ser vista também como o momento em que o centro do capitalismo começa a desindustrializar-se para formar, mais marcadamente, o que Lefebvre (2008) chamou de sociedade urbana. Determinado por esse capital central, enquanto um “equivalente geral” (OLIVEIRA, 2008) que impõe às diferentes regiões da economia mundial uma média produtiva à qual devam perseguir como necessidade de sobrevivência no processo de concorrência, a indústria no Brasil, conhecidamente formada pela exportação dos bens de capital dos países centrais, é o negativo, por sua vez, do processo de urbanização do centro do capitalismo. A indústria, aqui, se forma sobre uma cidade edificada pelos alicerces da industrialização do centro, ou seja, sendo o negativo deste processo é uma urbanização “fora de lugar”, substituída por uma industrialização “fora de lugar”. Todo este caminho nada mais serve que para dizer que a urbanização e a industrialização compõem um duplo do mesmo processo de modernização mundial e que, em suas diferentes formas de aparição e especificidades locais, são, na verdade, partes do mesmo processo. O congelamento dos aluguéis surgido com a Lei do Inquilinato serve como parte da empreitada desenvolvimentista brasileira da industrialização. Impõe-se à população de São Paulo a urgência da reprodução da vida em novos termos, colocada por essa cidade industrial, carregada dos ideais da sociedade urbana europeia, porém sempre em descompasso com essas ideias. A construção da própria casa, na forma cunhada por

Bonduki (2013) do trinômio “casa própria-autoconstrução-loteamento periférico”, é o ajuste da realidade à ideia que toca ao próprio trabalhador realizar.

Mas, se a autoconstrução é parte da resolução criada para a realização dessa mercadoria específica que é a habitação, é importante lembrar que a “habitação social” no Brasil passou a ter um peso bastante forte para o funcionamento da economia antes mesmo do momento da autoconstrução tomar corpo na década de 1960, ou seja, a partir das regulamentações específicas em torno das casas de aluguel, entre elas a Lei do Inquilinato, como já mencionamos brevemente. Da crise gerada por essas regulamentações é que se origina a base de expansão do modelo trinomial cunhado por Bonduki (2013), a saber, “autoconstrução - casa própria - loteamento periférico”. Abaixo, o autor expõe sua principal hipótese, que relaciona as regulamentações no mercado de habitações à industrialização então em curso na cidade de São Paulo.

Minha hipótese é que a Lei do Inquilinato estava relacionada a uma intervenção governamental de reduzir a atração que o setor imobiliário exercia sobre investidores e capitalistas em geral, com o objetivo de concentrar recursos na montagem do parque industrial brasileiro. E, ao mesmo tempo, reduzir ou eliminar um setor social não-produtivo e que vivia basicamente de rendas. (BONDUKI, 2013: 227)

É necessário, entretanto, voltar um pouco mais no tempo para compreender onde está o gérmen da utilização do setor imobiliário como alavancagem para a reprodução do capital. O fim da escravidão no Brasil redirecionou os investimentos que tinham lastro nos escravos ao setor imobiliário. A tese de doutorado de Mônica Brito (2006) mostra isso: a virada do Império para a República, na cidade de São Paulo, é marcada por um redirecionamento do mercado de créditos que tinha suas hipotecas lastreadas nos escravos para títulos imobiliários na cidade que então crescia. A pequena província de São Paulo, no momento da passagem do Império à República, buscava novos mecanismos na economia que desse segurança aos investimentos ali realizados. Afinal, o fim da economia do ouro, a ausência de outro grande ciclo econômico e a lenta, mas progressiva, eliminação do tráfico negreiro e do trabalho escravo, havia deixado o país na morosidade dos “entre-safra” típica dos países baseados nas economias de exportação.

A ausência de uma indústria crescente naquele momento fez com que grande parte dos capitais se direcionassem aos negócios imobiliários e a propriedade imobiliária urbana, assim, se transformou num ativo quase financeiro, de alta liquidez. Se a

propriedade urbana se torna líquida é justamente para se afirmar enquanto propriedade nos meandros de reprodução do capital, tornando-se a fonte de segurança dos investimentos. Essa liquidez, entretanto, dura até fazer efeito sobre a economia a Lei do Inquilinato, quando o mercado de casas de aluguel se paralisa pelo congelamento dos aluguéis e o capital começa a dividir o seu lastro entre o setor imobiliário e os investimentos nos setores industriais, finalmente incentivados pelo governo.

‘Até a década de 40, o circuito imobiliário se constituía um *locus* privilegiado de investimento de massas de capital, dinheiro gerado em operações mercantis, industriais ou agricultura. Na ausência de um mercado de capitais – só viabilizado em 1965 – que permitisse uma transferência intersetorial entre agentes econômicos, a propriedade imobiliária urbana era um ativo quase financeiro de alta liquidez por excelência’ (MELO 1992: 148, in BONDUKI, 2013: 250)

É nesse contexto de afirmação da propriedade privada no Brasil enquanto reserva de riqueza social que a habitação ganha novos papéis. O enquadramento da habitação como uma questão social no Brasil “[...] se processa nas décadas de 30 a 50 [...], buscando caracterizá-la como um bem específico, que não pode ser produzido e comercializado como outra mercadoria qualquer.” (BONDUKI, 2013: 14) Esse é também o momento em que se processa no mundo uma mudança estrutural de funcionamento dos Estados nacionais naquilo que concerne às bases capitalistas de reprodução do capital. Antes disso, mais precisamente, antes da crise de 1929, o fundo público dos Estados era um *ex-post* da acumulação do capital (OLIVEIRA, 1998), ou seja, o fundo público somente seria utilizado na medida em que houvesse arrecadação fruto de acumulação prévia e a partir de um saldo positivo das contas nacionais. Depois da crise de 1929, esses parâmetros mudaram de lugar no tempo, e as expectativas futuras da economia passaram a ter maior importância para a acumulação presente. Assim, o fundo público não poderia mais esperar existir uma acumulação de bases genuínas do capital para servir às suas finalidades, já que a economia capitalista mundial havia mostrado mais claramente os seus limites de acumulação real com a grande crise, e passa então a se antecipar a esse momento, tornando-se um *ex-ante* (OLIVEIRA, 1998) da acumulação do capital, sem o qual não haveria reprodução possível. É por isso que, ao longo desse texto de dissertação, preferimos o termo reprodução ao acumulação, já que a partir desse momento, a suposta acumulação de capital, que tem na parceria com os Estados via fundo público sua base de sustentação, é realizada com base em uma acumulação prévia inexistente, ou seja, na

antecipação de papel moeda emitido pelo Estado com a promessa de arrecadação futura, evidenciando assim a crise de valorização do valor que não mais se reproduz à velocidade de reprodução de um capital portador de capital fictício. É exatamente nesse momento que o Estado brasileiro passa a considerar a habitação uma questão social, no qual o problema ele deveria resolver.

Buscamos mostrar até aqui, de forma breve, que parece haver uma migração das formas de reserva de valor social na história brasileira que vai da mão de obra escrava, passa aos investimentos imobiliários, quando do fim da escravatura, e se mantém aí até o desincentivo promovido pelo Estado aos negócios imobiliários, mais precisamente com a Lei do Inquilinato que acaba por afastar os capitais dos investimentos em casas de aluguel que apresentavam cada vez mais uma menor rentabilidade, direcionando-os para a indústria nascente em São Paulo. Com o processo de desindustrialização que toma corpo nas décadas de 1980 e 1990 na cidade, sugere-se aqui que as remodelações nas formas de se reproduzir o capital também passam por encontrar um novo lastro no qual a sociedade reserve sua riqueza. Entende-se que o processo de endividamento social não é mais um “fugir da rota” do capitalismo atual, ou um mero momento de adequação para um futuro processo de acumulação genuína de capital. A “fuga para frente”, posta como mecanismo necessário de uma economia que se baseia na dívida, parece nos dar pistas de que é no futuro que os investimentos do capital vêm se baseando atualmente. O “trabalho futuro”, que é a forma da dívida na vida cotidiana, a promessa de que no futuro se terá trabalho e de que com ele se quitarão os débitos impossíveis de se quitarem no presente, é a forma na qual o PMCMV faz ligar o nível mais concreto do cotidiano das pessoas aos movimentos mais abstratos do capital financeiro atual.

A partir de 1930, porém, havia um amplo predomínio das concepções de política econômica ligadas ao keynesianismo, criando um clima ideológico favorável à intervenção dos Estados na economia e na provisão aos trabalhadores das condições básicas à sobrevivência, o que inclui, obviamente, a habitação. Houve, portanto, influência do contexto internacional nesse processo de tomada das decisões em relação à habitação pela esfera pública, mas que na verdade era o pano de fundo que facilitava a aceitação da tese que corroborara com o modelo desenvolvimentista que então se adotou.

Foi nesse contexto que, em 1942, o governo interferiu no mercado de locação, congelando todos os aluguéis por meio da Lei do Inquilinato. A medida fora adotada em vários países europeus e latino-americanos desde a Primeira Guerra (na

França, por exemplo os aluguéis permaneceram congelados por décadas), e era um duro golpe contra os proprietários de casas de aluguel. A justificativa do governo ao promulgar a lei era que o país vivia uma situação de emergência devido à Segunda Guerra. Com isso, ele conseguiu bloquear as reações negativas. (BONDUKI, 2013: 81)

Aqui, a Guerra serviu como a emergência necessária para a realização do projeto de Vargas que incluía, entre outras coisas, a destinação dos investimentos de capitais internos a outros setores em prol do desenvolvimentismo nacional que se iniciava. Incluía também o rebaixamento do salário dos trabalhadores no item que se referia à habitação e que seria pouco a pouco transformado em salário indireto supostamente pago pelo Estado paternalista de Vargas, na forma de políticas habitacionais universalizantes, liberando os capitais industriais desse custo. E, uma vez recorrente os sucessivos decretos que mantiveram constante o preço dos aluguéis por mais de 20 anos, foi-se pouco a pouco subtraindo a expectativa de aumento desse fator no custo do salário e, consequentemente, aumentando a expectativa dos ganhos futuros em setores industriais. Porém, talvez por ter sido o primeiro da Lei do Inquilinato, o decreto-lei 4598/42 do ano de 1942

[...] era ainda bastante incompleto e determinava o congelamento dos aluguéis residenciais de qualquer natureza por dois anos, [...] proibía a cobrança de qualquer importância a título de taxas, impostos, luvas etc. [...] O decreto era explicitamente definido como de emergência, dadas as condições adversas em que vivia o país devido à Segunda Guerra. (BONDUKI: 213)

O caráter de emergência dado pela Lei, entretanto, esconde os diversos objetivos e resultados alcançados por ela. Parecendo ser uma lei que visava, em primeiro lugar, proteger os inquilinos frente ao poder absoluto da propriedade privada da terra e às mazelas causadas pela Guerra na economia interna, a lei, na verdade, expôs contraditoriamente seus resultados à medida que o tempo passou e que seus efeitos se tornaram mais claros à economia. Assim, a urgência em promulgá-la e a permanência do congelamento dos aluguéis por tantos anos são frutos das funções que ela visava cumprir. Bonduki (2013: 245) afirma que a Lei do Inquilinato foi, ao mesmo tempo

instrumento de defesa da economia popular, estratégia de destruição da classe improdutiva dos rentistas, medida para reduzir o custo de reprodução da força de trabalho; instrumento de política econômica para acelerar o crescimento do setor industrial, forma de legitimação do Estado populista [...].

Apesar, portanto, de também servir como proteção ao trabalhador, num primeiro momento, o desenrolar dos fatos históricos parece deixar claro a que propósito a Lei do Inquilinato realmente serviu. Ela é parte do contexto do desenvolvimentismo brasileiro e seus resultados não poderiam desvirtuar daquilo que vinha se conformando como o principal objetivo da economia brasileira naquele momento, ou seja, o crescimento de um parque industrial interno. Assim, a questão posta por Bonduki (2013: 218) surge como necessária para eliminar essa dúvida:

Qual era a real intenção do governo em congelar os aluguéis:
proteger o inquilino – numa espécie de versão urbana das leis trabalhistas – ou usar este dispositivo como um instrumento de política econômica para direcionar os investimentos destinados aos setores vitais para o projeto desenvolvimentista e reduzir os salários dos trabalhadores?

Essa pergunta introduz a problemática da autoconstrução, resultado histórico direto da Lei do Inquilinato, não exatamente como um problema, mas como um projeto. A Lei do Inquilinato, que teoricamente viria a proteger os trabalhadores, colocando restrições “[...] no contexto da locação de imóveis residenciais, ao direito absoluto de propriedade” (BONDUKI, 2013: 212), impôs uma diáspora aos capitais presentes no mercado de casas de aluguel, já que os preços dos aluguéis não eram reajustados, ou melhor, porque sofreram poucas alterações entre o ano da sua criação em 1942 e seu fim em 1964⁵³, causando um desestímulo ao setor rentista e forçando o trabalhador buscar, à sua maneira, as formas de sobreviver na cidade. O que talvez esteja por trás daquilo que

⁵³ Sob uma sequência de medidas transitórias e emergenciais, os decretos referentes à Lei do Inquilinato foram sendo emitidos de 1942 à 1964 ininterruptamente, desestimulando os investimentos na construção de casas para aluguel, pois a inflação caminhava sempre muito à frente dos pequenos ajustes de preços permitidos durante esse período. “‘Sob a alegação de necessidade de se resolver uma situação transitória’ (FARIA 1963:216), essas leis foram sendo renovadas até 1964, mantendo-se sempre fortes restrições aos reajustes dos aluguéis e aos despejos injustificados.” (SACHS, ANO: 213) A passagem a seguir mostra os dados referentes aos poucos reajustes dos alugueis quando comparados à forte inflação do período: “Ao contrário das leis anteriores, [o decreto-lei 9669/46] permitiu pequena elevação nos aluguéis, ou seja, 20% para os aluguéis antes de 1º/1/1939 e 15% para os aluguéis que comesçassem a vigorar em 1º/1/1942. Ambos reajustes irrisórios frente à inflação do período: o índice de preços elevou-se 214% de 1939 a 1946 e 124% de 1942 a 1946.” (SACHS, ANO: 214) O que viria proteger o trabalhador contra o “direito absoluto da propriedade” e à situação precária da habitação a qual chegou o Brasil nos anos 1940, pode ter se voltado contra ele na medida em que habitações para aluguel tiveram sua produção desestimulada e que o salário dos trabalhadores pôde ser rebaixado em seus níveis reais a partir da promessa da promoção pública da moradia.

parece ser apenas uma falta de alternativa para combater a grave crise de habitação dos anos 1940 e proteger o trabalhador urbano, é que concomitantemente se tinha um projeto de industrialização nacional levado a cabo já desde o primeiro governo Vargas que precisava de um afluxo de capitais que até então se encontrava, predominantemente, nos negócios urbanos, como na produção de casas para aluguel, por exemplo, e, ao mesmo tempo, que a impulsão ao processo industrial pressupunha o rebaixamento dos salários dos trabalhadores na indústria que só se pôde realizar uma vez que a habitação deixou de fazer parte da composição salarial, seja através dos alugueis baratos, daquilo que viriam a ser as políticas habitacionais do Estado ou ainda da internalização da responsabilidade pela produção da habitação pelo próprio trabalhador – a autoconstrução da casa própria em loteamentos periféricos.

Mas, posta a pergunta de Bonduki para o momento da Lei do Inquilinato, uma outra poderia ser acrescentada se quisermos pensar o atual momento da política habitacional brasileira: por que o setor imobiliário, no momento que Bonduki estava tratando, não foi considerado parte do projeto desenvolvimentista brasileiro e hoje ele é parte integrante desse projeto neo-desenvolvimentista levado a cabo pelas políticas dos governos do PT? Seria porque a mudança da composição salarial, tirando a habitação de seu custo para, supostamente, fornecê-la através da promoção pública, seria mais importante para aquele momento de uma economia lastreada nos capitais industriais? E hoje, o financiamento da casa através do PMCMV em uma economia financeirizada, impondo um endividamento de longo prazo aos que foram contemplados pela unidade habitacional, num contexto onde a naturalização das dívidas é fruto da necessidade de expansão dos créditos, não seria também uma adaptação aos mecanismos de operação do atual *modus operandi* do capitalismo no Brasil, tal qual naquele primeiro momento foi a Lei do Inquilinato? Aparentemente opostas, a Lei do Inquilinato e o MCMV parecem cumprir funções similares em seus respectivos momentos históricos, adaptando-se às diferentes formas de reprodução do capital e do trabalho no Brasil enquanto suporte à expansão da indústria, no primeiro caso, e como parte do crescimento dos capitais ligados ao capital financeiro, no segundo.

Essa destinação direta dos negócios urbanos aos investimentos industriais, viabilizada a partir da Lei do Inquilinato, questiona a forma clássica da sobreposição do processo industrial pelo urbano. Aqui, ao contrário, o urbano, constituído à sua forma,

teve de dar espaço à indústria através do repasse dos investimentos urbanos aos setores da indústria.

[...] para viabilizar o desenvolvimento industrial, setor no qual ainda não havia presença maciça do capital estrangeiro, seria necessário carrear o máximo de recursos internos, o que não ocorreria se os negócios imobiliários continuassem atraindo investidores. A Lei do Inquilinato seria, portanto, mais um instrumento da política econômica que visava reforçar a inversão de capital nas empresas que operavam de acordo com a nova base de acumulação. [...] As consequências da medida atestam com clareza sua eficácia pois, embora o déficit de casas de aluguel fosse imenso, sobretudo na década de 1940, a insegurança generalizada no mercado de locação interrompeu o fluxo de investimentos para o setor e houve uma desmobilização dos investimentos já cristalizados em casas de aluguel. (BONDUKI, ANO: 243)

Já reconhecida como um problema de Estado, a questão da produção da habitação social, entretanto, não ganhou grande alcance até 1964. Diferentes prioridades e as discontinuidades entre os governos impediram que a habitação, enquanto produção estatal em larga escala, fosse realizada. No entretanto, se a produção estatal não foi suficiente para suprir as necessidades habitacionais naquele período anterior ao BNH não foi por ausência do Estado. Além das produções dos IAP's e da FCP, o congelamento dos aluguéis, como já vimos, foi constantemente prorrogado com a finalidade de não se piorar a situação da moradia popular antes de uma solução definitiva para a questão. Assim, é importante se ter claro que as soluções informais para o problema da habitação, resultantes na proliferação de favelas e casas de auto-emprego em loteamentos periféricos na cidade de São Paulo, são, antes de tudo, a presença do Estado. Nesse sentido, o Estado se fez presente na questão da habitação, durante o período que vai do primeiro governo Vargas até o golpe de 1964, de três formas distintas, porém complementares: 1) produção e financiamento de casas populares para a classe média a partir dos IAP's e da FCP; 2) Lei do Inquilinato, como uma lei de emergência que vigorou por quase 30 anos e, por fim, 3) pela sua ausência na resolução massiva do problema, o que direcionou a população pobre – que não se enquadrava nos parâmetros solváveis da produção estatal naquele momento, nem mais conseguia encontrar uma casa de aluguel devido à escassez de casas desse tipo como efeito colateral da própria Lei do Inquilinato –, a encontrar seus próprios meios de sobrevivência nos contornos distantes de uma cidade que deixou de regular o acesso à terra nessas áreas na medida em que isso foi posto

como a forma possível de barateamento da moradia para grande parte da população. Num contexto mais amplo, todavia, uma questão estava colocada como pano de fundo: a habitação deveria transformar-se num custo menor dentro do salário dos trabalhadores, liberando contingentes de capital para a industrialização que se iniciava e buscava, de todas, as formas baixar seus custos. Assim, esse contexto mais amplo revela a participação do Estado na habitação como uma presença ausente, porém forte, evidenciando que aquilo que aparece como falha ou erro de rota do processo (não) empreendido pelo Estado para a habitação foi, antes de tudo, a sua forma de atuação principal: a ausência. Essa ausência liberou das empresas o peso da habitação nos reajustes salariais, liberou do Estado a responsabilidade de resolução completa da questão – na medida em que a sua resolução parcial revelaria sua participação possível – e transferiu para o morador a responsabilidade de resolução dessa questão, deixando claro que, quando se trata das questões sociais, o *laissez faire*, conhecidamente típico da atuação neoclássica e liberal dos Estados do capitalismo central, torna-se conteúdo determinante dos empreendimentos estatais de viés keynesiano nos países periféricos. Bonduki (2013: 288) resume esse processo:

A omissão do poder público na expansão dos loteamentos clandestinos fazia parte de uma estratégia para facilitar a construção da casa pelo próprio morador que, embora não tivesse sido planejada, foi se definindo na prática, como um modo de viabilizar uma solução habitacional ‘popular’, barata, segregada, compatível com a baixa remuneração dos trabalhadores e que, ainda, lhes desse a sensação, falsa ou verdadeira, de realizar o sonho de tornarem proprietários.

Os meandros da reprodução desse capital industrial, que possuiu na moradia popular feita pelas mãos dos próprios trabalhadores uma grande margem de manobra para sua reprodução, apresenta ainda uma outra peculiaridade. Não se trata apenas da ausência estatal nas políticas habitacionais em si, como pode parecer ter ocorrido no caso do crescimento dos loteamentos periféricos, uma vez que o Estado não agiu para que a urbanização, tal como se determinou, não fosse efetivada. Ainda, a intervenção estatal sobre o solo e as melhorias urbanas, também ausentes no caso da expansão para os loteamentos periféricos onde se localizavam as casas de autoconstrução, trariam a elevação dos preços dos terrenos e, conseqüentemente, aumentaria o preço da cesta de subsistência do trabalhador bastante lastreada no preço da habitação. Além da presença ausente na promoção imobiliária, portanto, a manutenção de uma infraestrutura urbana

precária fez parte do crescimento da cidade industrial, que se manteve assim em conformidade com o projeto desenvolvimentista que não poderia “melhorar” a infraestrutura urbana com o risco do aumento do preço da terra também na periferia, onde se encontrava massivamente a classe trabalhadora, recuar o ritmo da reprodução dos capitais ligados à indústria.

Céline Sachs (1999), em sua tese de doutorado, demonstra a depreciação salarial do trabalhador ao longo das décadas de 1940 a 1980, corroborando com a hipótese aqui apresentada de que houve subtração da cesta salarial no item relacionado à habitação, uma vez que, em tese, o Estado provedor brasileiro, figura às avessas do *Well Fare State* europeu, se faria presente através da promoção da moradia. Ela demonstra que “a maioria dos trabalhadores é sub-remunerada, sendo que a evolução do salário mínimo legal não mantém nenhuma relação com o aumento da produtividade média da economia.” (SACHS, 1999: 40) Os dados apresentados por ela nos ajudam a ver como o salário caiu no momento de mais forte industrialização no Brasil, já que a teórica provisão da casa pelo Estado tiraria a necessidade dos salários da indústria acompanharem o aumento da produtividade industrial. A queda salarial, portanto, é real e ela, de certa forma, se justifica a partir de 1960 com a provisão habitacional promovida pelo BNH, já que o Estado reporia através da casa esse buraco nos rendimentos do trabalhador. Sem o salário em níveis suficientes e sem a produção estatal para toda a demanda existente, entretanto, não restou outra alternativa ao trabalhador senão ocupar as regiões mais baratas da cidade, sem infraestrutura, e promover a construção da casa própria com as próprias mãos a partir dos expedientes duplicados do tempo de força de trabalho. Os altos índices indicados pela autora de “patamares de indigência e pobreza” mostram que “[...] mais da metade das famílias dispõe de renda inferior ao limite mínimo de acesso às habitações oferecidas pela promoção pública.” (SACHS, ANO: 41) Bonduki e Rolnik (1982) também explicam essa situação na qual o trabalhador no Brasil era remunerado abaixo do custo de reprodução da força de trabalho e como essa reprodução incluía a produção da casa pelas próprias mãos como fórmula necessária de sobrevivência na cidade:

A casa própria se constitui numa fórmula encontrada pelo trabalhador, como expediente de reprodução, para subsistir na situação em que o salário se situa abaixo do custo de reprodução da força de trabalho. No custo de reprodução, que determina a magnitude do trabalho, o componente da habitação entraria como aluguel de uma moradia e não como pagamento da aquisição de uma propriedade, pois o custo de reprodução é o mínimo

necessário para que o trabalhador possa subsistir, possuindo apenas sua força de trabalho para ser vendida cotidianamente. Como o salário é insuficiente frente às despesas referentes aos diversos componentes do orçamento do trabalhador, este busca eliminar gastos monetários de sua cesta de consumo mediante a produção de valores de uso. (BONDUKI e ROLNIK: 127)

A casa própria no Brasil, ao contrário do que aconteceu em países europeus durante o *Welfare State*, no qual o processo de acumulação de capital ganhou o caráter momentâneo das coisas eternas, nunca veio, na sua forma predominante, sob o preceito da habitação social, no qual o Estado assumiria para si aquela parcela da reprodução da força de trabalho considerada custo necessário a ser cortado para a ampliação da reprodução do capital no setor industrial. A criação das políticas sociais no Brasil, entretanto, não lograria tomar para o Estado os salários indiretos (OLIVEIRA, 2003), transferindo para o próprio trabalhador a responsabilidade de cobrir a diferença da queda salarial advinda da promessa deste salário via Estado e o salário real adquirido no mercado. A subsistência mínima é alcançada pelos diversos meios que não tem a ver exclusivamente com o salário mínimo do trabalhador. Este, no Brasil, parece ser uma certa base a partir da qual o trabalhador terá de empregar mais ou menos da sua força de trabalho no mercado, além de seu expediente normal, para cobrir a reprodução emergencial da própria vida. É importante lembrar, entretanto, que essa diferenciação feita entre a habitação social no Brasil e na Europa, ou até mesmo nos EUA, cabe apenas para o momento em que o Estado de bem-estar social fez-se valer como um resultado aparentemente viável de que o capitalismo teria dado certo. Antes disso, como resultado da acumulação primitiva dos países centrais e do processo inicial avassalador da grande indústria em Londres, Paris e Nova York, por exemplo, para nos limitarmos aos casos mais emblemáticos, essas cidades mostravam já o caos urbano causado pelo processo inicial do capitalismo. Relatos literários-jornalísticos revelam com grande clareza a catástrofe da habitação em torno da fome e da miséria no afastado bairro operário de Londres, o East End. Em 1903, Jack London mostra, em seu livro “O Povo do Abismo – fome e miséria no coração do império britânico”, o colapso urbano produzido pela recente revolução industrial na cidade de Londres. Trinta anos depois, em 1933, George Orwell faz o mesmo. Ele vai para o bairro pobre de Londres, mas naquele momento, não mais como morador das habitações precárias e cortiços do East End, como fizera Jack London, o autor revela um nível abaixo da pobreza, tornando-se morador de rua e relatando a

itinerância da pobreza num contexto pós crise de 1929. Esse seu livro, “Na Pior em Londres e Paris”, também relata a vida encortiçada de alguns bairros pobres da capital francesa e o cotidiano sofrido do trabalhador industrial na cidade. Além deles, um dinamarquês chamado Jacob Riis, erradicado em Nova York, criou a primeira grande obra de fotojornalismo da história, chamada “Como Vive a Outra Metade”. Nela, ele percorre os “slums” americanos denunciando a miséria que assolava a cidade de Nova York, mas que até então passava às sombras das autoridades e da sociedade burguesa americana. Esses relatos nos ajudam a ver como o *Welfare* foi apenas um momento isolado para os povos pobres do centro do capitalismo, no qual, a despeito das desigualdades ainda existentes, eles pareciam poder ter acesso a um mínimo necessário à subsistência. Os relatos que vão aparecendo hoje em dia, entretanto, num contexto pós Estado de Bem-estar, colocam a maior parte dos países embebidos sob os mesmos problemas e a habitação social – uma eterna promessa – nada mais é hoje que o pote de ouro no pé do arco-íris, a ilusão real que desejamos sempre alcançar, mas que sabemos, o capitalismo não tem capacidade de oferecer.

Retomando, além da Lei do Inquilinato, houve uma série de medidas de desincentivo ao setor imobiliário, adotadas para desmobilizar o capital ali aprisionado e direcioná-lo para os setores industriais. As soluções informais para a habitação, mais uma vez, partem de uma política adotada pelo governo federal e não são frutos de sua completa omissão ou desconhecimento.

[...] o governo suspendeu os financiamentos de incorporações concedidos pelos IAPs; restringiu o crédito hipotecário concedido por bancos e entidades particulares, através da manutenção de baixas taxas de juros; proibiu os bancos de realizar redescontos de duplicatas emitidas por incorporadores; paralisou o financiamento imobiliário e, já na década de 1950, instituiu medidas que restringiam a aplicação das reservas técnicas das companhias de seguro no financiamento imobiliário. Esse arsenal de medidas confirma a hipótese de que o governo buscava desestimular de todas as formas possíveis o investimento imobiliário. (BONDUKI, 2013: 252)

Esse “arsenal de medidas” revela a clara intenção em se desestimular o setor imobiliário em prol da transferência de riqueza para a indústria. Foram, dessa maneira, aproximadamente 40 anos entre o surgimento dos loteamentos irregulares e a sua punição mais severa, que data, não por acaso, quando a indústria entra em crise em meados dos

anos 1980. No plano da legislação federal, três leis valem ser lembradas, segundo Sachs (1999: 72-3):

O decreto-lei nº58 de 10 de dezembro de 1937 marca a vontade do governo da época (Estado Novo) de regulamentar os loteamentos. Esse texto insiste nos aspectos jurídicos das transações de compra e venda das parcelas; contudo, deixa para as municipalidades a responsabilidade de definir as normas técnicas de urbanização. No entanto, a lei não prevê sanções contra os loteadores que transgredirem a lei. [...] O fato de uma lei tão imprecisa ter permanecido em vigência durante mais de quarenta anos indica a impotência, quando não a conivência, do Estado em relação à proliferação de loteamentos irregulares e ilegais. [...] Apenas em 1967 um novo decreto-lei procurou disciplinar a produção de loteamentos [...]. Esse texto nunca foi aplicado por causa da sua imprecisão. Devemos notar, contudo, que ela previa penas de prisão contra os loteadores culpados de ‘crimes contra a economia popular’. Foi preciso esperar mais doze anos para que uma lei sobre a parcelarização dos solos urbanos, conhecida com o nome de lei Lehman, estabelecesse por fim sanções penais contra os loteadores condenados por ‘crime contra a administração pública’

O fato de ter permanecido durante tanto tempo uma imprecisão legal em relação à proliferação dos loteamentos irregulares indica como essa proliferação mesma era considerada necessária por parte dos poderes públicos e como a ausência de punição era uma forma de permitir a expansão do “modelo loteamento periférico - casa própria – autoconstrução”, cunhado por Bonduki (1999), já que a habitação social, ou seja, o alcance da casa própria dentro da legalidade pela população de baixa renda, não se havia tornado um direito, de fato, universal. O que permitiu, portanto, a expansão desse trinômio bastante característico de São Paulo e de outras grandes metrópoles brasileiras, foi a existência, sem sanções, das próprias leis anti-loteamentos, que, ao proibirem sem punições, permitiam, na prática, a sua expansão.

Todas as restrições feitas ao investimento imobiliário mostram a tentativa do processo de modernização brasileiro em promover a transferência à indústria da reserva de riqueza social aprisionada nos negócios das casas de aluguel. Hoje, com o MCMV, o projeto de desenvolvimento nacional, ao contrário daquela época, inclui a atração de capitais de volta ao setor da construção civil, retomando a importância dos negócios imobiliários num momento em que a indústria está em crise. Esse momento, entretanto, possui particularidades em relação àquelas do período anterior à industrialização brasileira. A financeirização do setor eleva a outro patamar o nível de rentabilidade

adquirido no setor imobiliário e a economia, agora, parece estar lastreada não mais apenas nos negócios imobiliários em si, mas naqueles que prometem pagar no futuro pela unidade habitacional. A hipoteca de trabalho futuro, na forma da dívida a se pagar da moradia ligada às rentabilidades do setor financeiro, parece ser onde se busca uma reserva de riqueza social.

Por fim, o processo que deu origem à autoconstrução parece fazer parte do caminho que a riqueza social percorreu no Brasil em busca de encontrar espaços seguros para seus investimentos. Ela é parte de um contexto mais amplo, como afirma Bonduki (2013) abaixo, da desestruturação de um capital concentrado no mercado imobiliário que é, por sua vez, fruto do fim da escravidão em que a economia perdera a capacidade de armazenar riqueza nos ativos da mão de obra negra africana.

A extraordinária expansão do auto-emprego não é um processo isolado mas faz parte da ‘desmercantilização’ do processo de produção da moradia popular, ou seja, da desestruturação do mercado de moradias populares produzidas por empreendedores privados. Nesse quadro, transferiu-se para o Estado e, sobretudo, para o morador, a responsabilidade pela produção da moradia. (BONDUKI, 2013: 282)

Diferentemente do *Well Fare State* europeu, mas no mesmo período, no Brasil o trabalhador não só transfere para a indústria um *quantum* de valor da sua própria força de trabalho, mas acaba por não transferir para o Estado a suposta responsabilidade de cobrir os gastos de sua reprodução que antes eram arcados pelos salários diretos da indústria e que deveriam então ser repassados ao trabalhador na forma de salário indireto, como habitação, saúde e educação, por exemplo. Os governos que se seguiram, durante o período aqui trabalhado, promoveram medidas que liberaram os capitais industriais para mais altas taxas de rentabilidade, não cumpriram com o pagamento desses salários indiretos e transferiram ao trabalhador a responsabilidade desse pagamento na forma de expedientes extras de trabalho. No momento em que na Europa se pratica o *Well Fare State*, aqui o *Work Fare State* é a forma negativa de reprodução da força de trabalho, no qual o *Well*, na forma da moradia popular, só se conseguiu com muito extra *Work*.

4 - Dossiê MRV: mais uma chave para entender o PMCMV

Que fique aqui entre nós dois: a MRV não é simplesmente quem executa a maior parte das construções do PMCMV. Na verdade, toda a concepção, a idealização e a projeção do Programa foi feita pelo próprio Rubens Menin. O PMCMV é um projeto da MRV e não do governo. (M.P.)

Os resultados de mercado obtidos pela MRV para o terceiro trimestre de 2014 são impressionantes: mais de R\$1,4 bilhão registrado em vendas contratadas, tornando essa a melhor marca para o intervalo em toda a história da companhia; nesse mesmo período foram registradas as vendas de 10.029 unidades; ela fechou o terceiro trimestre deste mesmo ano com um banco de terras de R\$23,5 bilhões; enquanto que os lançamentos totalizaram R\$924 milhões, ou 6.145 unidades, com expansão de 17,3% frente ao total lançado um ano antes. Também, no acumulado do ano até setembro a empresa bateu recorde de vendas contratadas, com R\$4,524 bilhões (ou 31.399 unidades), valor que representa alta de 17,1% na comparação anual; aqui, os lançamentos da MRV somaram R\$3,129 bilhões, ou 20.899 unidades, com alta de 43,8%.⁵⁴

Os dados exibidos acima revelam o rápido crescimento da empresa e, em 2014, “pelo terceiro ano consecutivo, a MRV foi eleita como a maior construtora do país.”⁵⁵ O rápido crescimento da MRV, entretanto, não ocorre em direção oposta ao movimento do mercado imobiliário ou desempenha uma trajetória isolada e sem relação contextual com suas concorrentes, mas caminha junto a um cenário favorável pra todo o setor. Interessante notar que algumas das construtoras que figuram entre as 20 maiores do Brasil também se encontram no “Ranking MCMV” das top 20 em soma de contratos para o Programa. São elas “Direcional”, “Cury”, “Sertenge”, “HF Engenharia”, “Brookfield” e “Casalta”. A diferença da MRV para a segunda colocada no “Ranking MCMV”, entretanto, é de quatro vezes para o número de projetos, evidenciando seu absoluto domínio no mercado mais diretamente impulsionado pela política habitacional. Outro ponto interessante de notar é que muitas das empresas que abriram capital em 2006-2007 se encontram no ranking de mercado das “top 20”, mas não estão no “Ranking do

⁵⁴ Todos esses dados foram retirados dos seguintes artigos eletrônicos: 1) <http://augustosampaio.com/noticias/mrv-tem-recorde-de-vendas-contratadas/>, acessado em 26/11/2014 e 2) <http://www.valor.com.br/empresas/3777316/mrv-estima-lancamentos-acima-de-vendas-no-4#ixzz3KCI5TnpM>, acessado pela primeira vez também em 26/11/2014.

⁵⁵ <http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/as-20-maiores-construtoras-do-brasil-em-2013-segundo-o-etc>, acessado em 05/02/2014.

MCMV”. Isso revela a diáspora ocorrida, quando do lançamento do PMCMV por parte das grandes empresas de capital aberto, como já visto nesta dissertação, para a retração em seus mercados de origem com o intuito de manterem o alto preço de suas ações nos mercados de médio e alto padrão das regiões centrais, a partir da vinculação primeira no mercado de capitais com o segmento econômico financiado pelo MCMV. A recente política habitacional parece dar o tom da expansão do setor imobiliário como um todo, e a MRV claramente capitaneia as dinâmicas desse segmento econômico fortemente financiado pelo PMCMV.

Desde a abertura de capital da “MRV Engenharia” na Bovespa no dia 23 de julho de 2007, e mais especificamente a partir de abril de 2009 com o lançamento do PMCMV, a construtora e incorporadora avança a ritmos crescentes. Não é especificidade, portanto, do terceiro trimestre de 2014, conforme mostram os dados acima, e parece que não será de nenhum outro período enquanto o PMCMV seguir sendo uma das importantes esferas de reprodução do Estado nacional brasileiro. A história da recente política habitacional parece andar em total comunhão com o crescimento acelerado da incorporadora. A partir destes dados, artigos de jornais, entrevista com representante da empresa e análise dos relatórios corporativos liberados aos seus acionistas, buscar-se-á entender o PMCMV, aqui, através da MRV.

É bem comum ouvir que essa ou aquela empresa foi favorecida pelo governo e que, portanto, o crescimento delas dependeu sobremaneira do apoio institucional, ou até mesmo ilícito e mafioso de esferas do Estado. A operação “Lava Jato” vem mostrando o entrelaçamento ilegal entre o Estado nacional brasileiro e os grandes negócios, especialmente aqueles ligados ao setor da construção civil⁵⁶. Se o pagamento de propinas aos agentes públicos para a autorização de licitações que permitam uma empresa realizar suas obras e superfaturar com os preços exorbitantes exigidos aos cofres públicos nos parece a figura mais comum de análise dessa situação, por que não questionar a ordem de importância colocada por essa relação?

No mesmo artigo de jornal⁵⁷ que mostra a denúncia de mão de obra análoga à escravidão nos canteiros de obra da MRV, aparece por diversas vezes que a incorporadora

⁵⁶ Ver notícia sobre a operação “Lava Jato” e a prisão de grandes empresários do setor da incorporação e construção imobiliária em: <http://www1.folha.uol.com.br/poder/2014/11/1548028-pf-cumpre-mandados-de-prisao-da-operacao-lava-jato.shtml>. Acessado em 14/11/2014.

⁵⁷ Para ver sobre esse assunto: <http://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,mrv-e-condenada-a-pagar-r-6-7-milhoes-por-trabalho-escravo,161280e>. Acessado em 14/11/2014. Neste, como em tantos

é a principal “parceira” do PMCMV. A utilização da palavra “parceira” para a relação entre a MRV e o PMCMV nos faz refletir sobre os reais vínculos desses negócios imobiliários. A pergunta, portanto, não deve ir simplesmente no sentido da importância do atual Estado brasileiro, através do PMCMV, para os negócios da MRV – elo já largamente legitimado pelo capitalismo atual e apontado pelo pensamento de esquerda que visa criticar o Estado -, em que as parcerias público-privadas colocam o Estado como plataforma para reprodução deste capital que tenta se valorizar dentro das incorporadoras. Em paralelo a essa pergunta, uma outra surge como essencial: se estamos falando de uma “parceria”, qual a importância da MRV, no nosso caso específico, mas de todo o setor imobiliário, para a reprodução do Estado brasileiro atual, para o ajuste de suas contas nacionais e para a manutenção, que deve ser constante, do movimento de reprodução das relações sociais de produção?

Novamente, essa pergunta surge mais no sentido de entender o contexto em que isso vem ocorrendo. A relação de “parceria” entre o mercado imobiliário, ou mais precisamente a produção privada de habitação, e o Estado esteve sempre presente, ao menos na recente história brasileira do século XX, e nosso capítulo sobre o BNH e a autoconstrução buscou trazer algumas reflexões neste sentido para o contexto daquele período. O auxílio que o setor da construção civil presta à reprodução do capital e à reprodução da força de trabalho, a partir da construção de habitações bem como da viabilização de grandes obras infraestruturais, remonta a questões da ordem do funcionamento da economia de um Estado e não meramente às tentativas de resolução dos históricos déficits habitacionais ou às sabidas alianças mercado-Estado que aparecem, nada mais, como o pêndulo que eleva o capital e que afunda as contas nacionais. Aquilo que aparece como perda, subtração do Estado por ter “ajudado” o mercado, não pode ser encarado simplesmente a partir de termos equivalentes, pois assim pareceria ser necessário repor pelas mesmas vias os encargos que constantemente fluem dos bancos estatais às rentabilidades das incorporadoras privadas. Das diferentes formas de viabilização da reprodução do capital e da força de trabalho no Brasil, que remontam as relações Estado-mercado do duplo BNH-autoconstrução no contexto da economia industrial de bens de consumo duráveis propagada pela região centro-sul do país (OLIVEIRA, 2008), surgem “novas” formas para a manutenção dessa “parceria”, vistas

outros artigos, a relação entre o PMCMV e a MRV é tida como uma relação de parceria, ausentando dos textos em geral a crítica a essa relação.

aqui nesta pesquisa, a partir da relação entre o PMCMV e a MRV. É de nosso interesse entender quais são as características da incorporadora MRV que exponham os novos termos do contexto atual que ainda mantem tão firmemente a importância do setor imobiliário para a reprodução do capital e da força de trabalho, e que se forjou, com o PMCMV, como a última medida anticíclica na pré-crise econômico-política que tomou conta do país de 2015 em diante⁵⁸.

Em poucos anos, a construtora e incorporadora MRV tornou-se uma das principais do setor no país, servindo-nos, portanto, de exemplo para o estabelecimento dessa relação para o contexto atual. Porém, seu crescimento acelerado vem sendo marcado por ações judiciais e desrespeito a direitos básicos dos trabalhadores, expondo contradições que se aprofundam ainda mais à medida em que elas se mostram essenciais para o movimento em curso. Em 2013, a construtora foi condenada pela Justiça do Trabalho a pagar R\$ 6,7 milhões⁵⁹ em função de irregularidades encontradas nos canteiros que resultaram no primeiro flagrante de escravidão envolvendo o grupo. Aparentemente, tais casos trabalhistas e outras manobras institucionais de flexibilização de suas estruturas são formas essenciais à reprodução do capital e da força de trabalho no atual contexto de financeirização do setor imobiliário no Brasil, ou melhor dizendo, essas formas são a financeirização em curso.

Não pode ser visto como arcaico, atrasado, não moderno ou não capitalista o processo como ele se desdobra, nem mesmo suas formas, meramente por apresentarem traços similares ou iguais às imagens que outrora foram encontradas na história brasileira. A escravidão se restringe ao século XIX apenas enquanto *processo social geral*. Da mesma maneira, a financeirização da economia no Brasil, e do setor imobiliário mais especificamente, é atualmente um *processo social geral*, mas não emerge enquanto forma agora, e pode já ser observado na criação do Sistema Financeiro da Habitação e de todo

⁵⁸ Nesta entrevista com Glenn Glenwald, jornalista americano que ficou mais conhecido a partir da cobertura que fez do golpe institucional que colocou Michel Temer como o presidente interino do Brasil, Dilma Rousseff fala do PMCMV como a última medida anticíclica do governo. Segundo ela, o ciclo descendente da economia, que começa com a crise de 2008, não encontrou mais possibilidades de manobras estatais a partir de 2014. Segue o link para a entrevista: <https://theintercept.com/2016/05/19/assista-primeira-entrevista-com-a-presidente-dilma-rousseff-depois-de-sua-suspensao/>.

⁵⁹ Deste valor, R\$ 4 milhões por danos morais, R\$ 2,62 milhões de multa pelo descumprimento de liminar deferida em janeiro de 2012 e R\$ 100 mil por dificultar o andamento do processo e da fiscalização. Para ter maiores detalhes sobre esses casos de mão de obra análoga à escravidão envolvendo a construtora e incorporadora MRV, ver os seguintes artigos eletrônicos: <http://reporterbrasil.org.br/2013/11/mpf-da-parecer-contrario-e-mrv-pode-voltar-para-a-lista-suja-do-trabalho-escravo/>, acessado em 14/11/2014; e <http://coad.jusbrasil.com.br/noticias/100320043/stj-retira-mrv-do-cadastro-de-trabalho-escravo>, acessado em 26/11/2014.

o aparato institucional em torno da produção da habitação social desde o BNH (BONDUKI, 2013; SHIMBO, 2010; ROYER, 2014; BOLAFFI, 1982). Ainda, se se quiser ir mais longe, a passagem do Império à República demonstra como a riqueza social no Brasil é transferida do escravo à propriedade da terra urbana na cidade de São Paulo (BRITO, 2006), impondo ao mercado a criação de instrumentos que hoje identificaríamos com a financeirização do setor imobiliário. Nesse período, até o fim do Império, o mercado de créditos em São Paulo tinha como lastro a posse e a propriedade do escravo, considerada a principal riqueza social no Brasil até aquele momento. A partir do fim da escravidão e início da Primeira República, o mercado de capitais passou a lastrear seus empréstimos na propriedade da terra, principal riqueza social na transição da mão de obra escrava para a livre. O mecanismo de hipotecas colocava já instrumentos de financeirização na economia, mas nem por isso se poderia dizer que tínhamos uma economia financeirizada simplesmente pelo aparecimento de instrumentos para isso. A trajetória histórica da riqueza social, depois de passar pela propriedade do escravo, ainda passaria pela terra, pela reprodução da força de trabalho em suas diversas especificidades nas grandes cidades, além da formação de uma economia industrial e de investimentos nas cidades baseados na lógica dessa economia industrial.

Tal crítica encontra autores como Bonduki (2013), Maricato (1982) e Oliveira (2003), que no afã de se contraporem ao dualismo de época do pensamento desenvolvimentista brasileiro, fortemente marcado pela literatura de Celso Furtado e demais autores da corrente cepalina, incorporam a pobreza e as esferas contraditórias do processo como essenciais à reprodução do capital, *ainda que* fossem arcaicas, atrasadas, não-capitalistas etc. Possivelmente, esses autores recaem num segundo dualismo, pois, na medida em que afirmam a coexistência de formas não capitalistas às capitalistas, não admitem que as formas podem ganhar conteúdos distintos em períodos distintos da história. Assim, entenderam a autoconstrução como aquilo que parecia ser “o outro” do BNH, uma forma não capitalista de se reproduzir na cidade simplesmente por que nela não se encontravam as formas clássicas da economia capitalista. Nosso entendimento é que a autoconstrução não se configura como antítese, como “o outro” ou como forma paralela às políticas habitacionais oficiais. Ao contrário, o que se apresenta para aquele momento, desviando Bonduki (2013), é a formação de um quadrinômio composto pelo “loteamento periférico - autoconstrução - casa própria” – BNH. O entendimento do desenvolvimento da metrópole de São Paulo, por exemplo, não pode prescindir de

nenhum desses elementos e, portanto, não se compreende a jornada dupla da força de trabalho na periferia, nem mesmo o auxílio que essa jornada dava à redução salarial para a indústria, como elementos de outra história – uma mais antiga –, que simplesmente teriam auxiliado a acumulação de capital e a reprodução da força de trabalho. Entende-se aqui como moderno e como capitalista toda e qualquer forma que componha a formação do setor imobiliário naquele momento. Entretanto, essa crítica visa, antes de tudo, atualizar esse problema do entendimento das formas para o processo contemporâneo, na análise do objeto desta pesquisa. As duplas ou triplas jornadas de trabalho dos endividados pelos conjuntos habitacionais construídos pela MRV, os casos de escravidão encontrados em seus canteiros de obras, a precarização das casas propagadas pela produção massiva do PMCMV, os movimentos de ocupações que lutam atualmente por moradias na metrópole, os cortiços, as diversas formas de moradias compartilhadas, os moradores em situação de rua etc., não apenas auxiliam as remunerações do capital financeiro envolvido na habitação atualmente no Brasil, mas, antes, são as formas através das quais se corporifica o processo de financeirização do setor imobiliário. O contexto é formado por esse conjunto e, por isso, o estudo da MRV, a exposição dos casos de escravidão nos canteiros e a relação da impossibilidade de se morar na cidade, clara na figura dos moradores em situação de rua, são entendidos como as formas a partir das quais se busca aqui entender o direito de morar numa habitação social marcada por uma política habitacional com fortes vínculos com o mercado financeiro.

Esse cenário que se formou hoje é, entretanto, um desdobramento das formas de reprodução da força de trabalho e do capital no Brasil, implicados pela importância que a produção da habitação possui nesse processo. A partir da passagem histórica evidenciada por essa pesquisa, observa-se um desdobramento da autoimposição da dupla jornada de trabalho para a construção, no período da autoconstrução, para a inserção de uma parcela mais pobre no programa habitacional atual, que antes, na época do BNH, não seria incluída. Essa inclusão, entretanto, não pôde ser realizada sem a possibilidade quase imediata da exclusão, surgida, mais precisamente, com a Lei da Alienação Fiduciária em 1997. Contraditoriamente, essa lei, entre outros aparatos institucionais e legais recentes já mencionados no capítulo sobre o Programa, foi o que permitiu, ao mesmo tempo, a abertura de capital das principais incorporadoras do país nos anos 2006-2007, com a consequente expansão do setor imobiliário como um todo, e o surgimento de uma política habitacional do tamanho do PMCMV, baseada, antes de mais nada, na possibilidade da

retomada do imóvel em caso de inadimplência. Esse morador-trabalhador da metrópole, pobre antes e agora, que se transforma da autoconstrução para o momento atual, evidencia a cisão da figura do trabalhador da cidade e do trabalhador da casa, que antes estavam concentradas no sujeito único do autoconstrutor. Essa cisão, que parece livrar o trabalhador dos encargos duros que a economia de mercado e o Estado provedor não deram conta de livrá-lo, apresenta, na verdade, formas outras de aparição da reprodução dessa força de trabalho. De um lado, o morador dos conjuntos habitacionais, endividado, continua tendo duas ou três jornadas de trabalho, mas nenhuma delas executada na construção da casa. Uma parcela destes trabalhadores, que na época do BNH não estaria incluída em nenhuma forma oficial de habitação, hoje é trazida para o âmbito da “habitação social de mercado” (SHIMBO, 2010) na medida em que a flexibilização da economia impôs a naturalização da dívida decorrente da necessidade de expansão dos créditos. De outro, a “inclusão” dessa parcela pobre que antes estava fora, só é possível às custas de uma economia mais flexibilizada, pautada pelas diferentes formas da reprodução da força de trabalho, inclusive daquelas do trabalho escravo, eufemisticamente chamadas de “trabalho análogo à escravidão”. O que se está em jogo quando se demonstram os casos de endividamento dos moradores do MCMV ou os casos de escravidão nos canteiros de obras de empresas relacionadas ao Programa não é a involução dos sistemas de crédito que endividam os indivíduos ou dos processos que envolvem a mão de obra no setor da construção civil, mas sim os conteúdos contemporâneos de uma economia financeirizada.

Abaixo, pode-se observar os canteiros de obras da MRV onde foram encontrados casos de escravidão. Um importante detalhe é que em todas elas o financiamento das obras era feito através do PMCMV e também em todas não era exatamente a MRV que tinha lá seu nome em primeiro lugar, mas empresas terceirizadas por ela, de modo que as acusações não atingiram diretamente ninguém do grupo MRV.

Trabalho	escravo	e	a	MRV
<i>Obras onde aconteceram flagrantes</i>				
• Condomínio Beach Park Americana (SP)				
63 resgatados em 2011				
• Residencial Parque Borghesi Bauru (SP)				
5 resgatados em 2011				

<ul style="list-style-type: none"> • Edifício Spazio Cosmopolitan Curitiba (PR) 11 resgatados em 2011
<ul style="list-style-type: none"> • Parque Fontana D'Itália Contagem (MG) 6 resgatados em 2013

Tabela 4 – Obras nos canteiros de obras da MRV onde foram encontrados trabalhadores em regime análogo à escravidão

Fonte: <http://reporterbrasil.org.br/2013/11/mpf-da-parecer-contrario-e-mrv-pode-voltar-para-a-lista-suja-do-trabalho-escravo/>

De acordo com a Portaria Interministerial n.º 2, de maio de 2011⁶⁰, o MTE (Ministério do Trabalho e Emprego) mantém um cadastro de empregadores atualizado semestralmente, a chamada “lista suja”, que expõe aqueles que submeteram trabalhadores a condições análogas a de escravos. Nesse cadastro⁶¹, pode-se observar as empresas que nos últimos dois anos obtiveram qualquer caso semelhante à proposta de repreensão colocada pela lei. Assim, essas empresas ficam no cadastro durante esses dois anos e se não forem reincidentes no caso e pagarem todas as multas e encargos trabalhistas que devem, elas podem sair dessa lista.⁶² A MRV já foi flagrada com trabalhadores em regime análogo ao da escravidão por 4 vezes desde 2011, como visto no quadro acima, e por isso incluída na “lista suja” em duas ocasiões diferentes: a primeira delas em 2012 e a segunda em 2013. Tanto numa como noutra, a MRV recorreu ao Superior Tribunal de Justiça para suspender a inclusão. A despeito de terem sido encontradas ao todo 85 pessoas sob tal regime de trabalho, todas elas em obras sob responsabilidade da empresa, esta conseguiu limpar seu nome da “lista suja” nas duas ocasiões em que foi acusada. A primeira decisão que beneficiou a construtora foi tomada pelo ministro Benedito Gonçalves, do STJ, anulando a ação conjunta do Ministério Público do Trabalho e do Ministério do Trabalho e Emprego, quando foram encontrados 63 trabalhadores em condições análogas a de escravos na construção do condomínio residencial “Beach Park”, em Americana, São Paulo. A segunda foi tomada pela ministra Eliana Calmon, em 30 de janeiro de 2013, contrariando decisão anterior tomada pelo então presidente do STJ, o ministro Felix

⁶⁰ Essa portaria pode ser acessada em:

http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C816A2E7311D1012FFA7DD87E4E75/p_20110512_2.pdf

⁶¹ O cadastro dos empregadores que mantiveram e/ou ainda mantem trabalhadores em qualquer setor no Brasil dentro de um regime de trabalho análogo ao da escravidão pode ser visto no link: http://portal.mte.gov.br/trab_escravo/portaria-do-mte-cria-cadastro-de-empresas-e-pessoas-autuadas-por-exploracao-do-trabalho-escravo.htm

⁶² Trata-se do artigo 4º: “A Fiscalização do Trabalho realizará monitoramento pelo período de 2 (dois) anos da data da inclusão do nome do infrator no Cadastro, a fim de verificar a regularidade das condições de trabalho.”

Fisher. Nessa ocasião, a MRV havia sido flagrada com 11 trabalhadores em situação de escravidão na construção do edifício “Cosmopolitan” em Curitiba, Paraná. Um questionamento que emerge deste cenário é: se a MRV tivesse sido condenada, por quatro anos estaria na lista das empresas não contratáveis pelo governo e todos esses quatro anos estariam dentro do período de vigência do PMCMV. Seria possível o PMCMV, nas proporções que tomou, sem a MRV?

É o próprio co-presidente da empresa, Rafael Menin, filho do “R” fundador do grupo, Rubens Menin, quem nos dá indicativos a essas respostas: ele diz que a MRV, que mantém foco desde o seu surgimento na população de baixa renda, continua ampliando sua participação de mercado em razão da decisão de boa parte das demais companhias listadas na bolsa não mais atuarem no Minha Casa, Minha Vida⁶³. Em suma, a MRV, como afirma Rafael Menin⁶⁴,

continua apresentando resiliência em função dos aspectos demográficos do país, taxa de desemprego no menor nível histórico, acompanhado por um mercado menos competitivo, pela manutenção de uma demanda potencial consideravelmente maior que a oferta e pelas condições de crédito favoráveis.

Mesmo a MRV não obtendo o monopólio das construções do Programa, ela passa a ser a empresa referência no mercado de ações ligada à política habitacional do governo federal. O elo entre o capital financeiro, nacional e internacional, e o PMCMV como uma das principais plataformas de acumulação de dinheiro em território brasileiro durante o período que vai desde a abertura de capital das incorporadoras até mais ou menos 2014, terá, necessariamente, a MRV como referência para qualquer tomada de decisão. A MRV tornou-se a empresa símbolo pela qual esse imenso fluxo do capital financeiro, que busca a segurança dada pelas políticas públicas aliadas ao setor imobiliário, adentra no país.

Obviamente, portanto, a MRV não se encontra no cadastro da “lista suja”, mesmo tendo sido flagrada em mais de uma oportunidade. Parece não ser possível deixar que tal

⁶³ Das “top 20” construtoras no ranking do PMCMV, relacionado à soma dos valores contratados, apenas três empresas de capital aberto ainda se encontram na lista. São elas: MRV, Direcional e Brookfield. Isso mostra a saída das outras empresas de capital aberto do PMCMV ou a perda de importância do Programa para o desenvolvimento delas, abrindo espaço à MRV para vincular seu nome ao Programa Habitacional dentro do mercado de ações.

⁶⁴ Para ver a reportagem completa: <http://augustosampaio.com/noticias/mrv-tem-recorde-de-vendas-contratadas/>

empresa cumpra os dois anos de inserção dentro do cadastro, pois, segundo a ministra Eliana Calmon:

uma vez que a inclusão do nome da MRV no cadastro criado pelo Ministério do Trabalho, [isso] impedirá a empresa de conseguir empréstimos e financiamentos em instituições de crédito, além de ter sua imagem irremediavelmente maculada por constar em lista acessível pela internet.

O zelo da ministra parece mostrar que a MRV é extremamente importante para as contas do país e para o andamento do Programa, o que coloca a necessidade de aprofundar a análise sobre as relações entre Estado e mercado, aqui na forma do PMCMV e da MRV. A relação entre o PMCMV e a MRV, ou mais amplamente falando entre o mercado e o Estado, parece já mais que evidente, de modo que o PMCMV revela a MRV e vice-versa. E contar a história de um desconsiderando a do outro, ou mesmo contando-a apenas em paralelo e não em comunhão e simetria, deve ser considerado, a partir de agora, um erro metodológico. Assim, a MRV segue caminhando de mãos dadas com o PMCMV, construindo uma relação de mutualidade cada vez mais evidente.

A possibilidade de entrar na “lista suja”, mobilizou, por diversas vezes, o grupo MRV a recorrer da decisão no Ministério Público do Trabalho (MPT) e no Superior Tribunal de Justiça (STJ), como visto anteriormente. Para que não houvesse o impedimento do fluxo de capital dentro da incorporadora, já que as empresas incluídas no cadastro não conseguem obter novos financiamentos junto ao Banco do Brasil e à Caixa Econômica Federal, a MRV nunca ficou “suja” por muito tempo. O que faria a MRV sem os recursos oferecidos por esses dois bancos, uma vez que todo financiamento do PMCMV provê dessa fonte? Igualmente, o que faria o governo se não pudesse fazer girar importante parte de sua economia a partir do fornecimento dos créditos desses bancos à sua principal “parceira”? E sem o efeito multiplicador que esse Programa ofereceu através do setor da construção civil como uma das últimas medidas anticíclicas pré-crise? A MRV conta com esses recursos para a realização de obras em todo o país e sua reinserção na lista fez suas ações despencarem no primeiro dia do pregão da bolsa após o anúncio⁶⁵. Se uma empresa se encontra nessa lista, ela não recebe esses financiamentos e seu capital fica parado, fazendo cair o preço de suas ações e

⁶⁵ A queda do preço das ações da MRV em detrimento de sua inclusão na lista suja, pode ser verificada no link abaixo: <http://reporterbrasil.org.br/2013/01/acoes-da-mrv-sao-as-que-mais-caem-na-bolsa-de-valores-apos-reinsercao-na-quot-lista-suja-quot/>

desvalorizando-se na medida em que novos projetos não tem como serem tocados. Por isso os contínuos recursos a estas instâncias superiores e à necessidade de se mostrar como empresa que respeita o trabalhador do canteiro de obra, com o objetivo, agora claro, de não cortar esse fluxo de capital em adiantamento na forma de financiamentos dos bancos públicos via PMCMV. O elo, portanto, entre o capital financeiro e a escravidão, ou mais amplamente entre o capital financeiro e as formas várias de exploração do trabalho e de reprodução do capital presentes no setor imobiliário brasileiro, ficam mais evidentes, ainda que os termos clássicos do que seja entendido por financeirização do imobiliário, tal como podemos observar nos mais diversos instrumentos de alavancagem creditícia norte americanos, não exista no Brasil. A parca existência desses instrumentos não elimina a grande influência que esse capital de cassino exerce sobre as diversas formas aparentes do capital e do trabalho atualmente.

Ao mesmo tempo, esses casos de escravidão mostram a incapacidade da MRV em obter total controle das empreiteiras subcontratadas frente à necessidade de ampliação de seus negócios para outras regiões do país ainda não totalmente controladas por ela. A estratégia de crescimento da empresa foi, como veremos a seguir, guiada primeiramente pela manutenção de seu foco no segmento econômico, mas também, pelo espraiamento de seus negócios por todo o território nacional. Essa estratégia nacional esteve ligada, provavelmente, ao fato de que os acionistas se utilizaram, num primeiro momento, do banco de terras como um fator de avaliação do preço das ações dessas incorporadoras na bolsa de valores e, justamente por isso, as empresas de capital aberto saíram numa corrida por terras em todo o território nacional. Uma das hipóteses que permeia este trabalho é que, de um lado, o PMCMV viria recolocar em movimento esse capital parado nas terras fruto da primeira expansão do setor imobiliário com os IPOs na bolsa em 2006-2007 e nisso se justificaria a existência do Programa em escala nacional. E, de outro, a grande participação da MRV no Programa, tendo-se tornado sua principal “parceira”, se justificaria tanto por ter em seu *know-how* – construção de habitações para o segmento econômico – o objetivo fim da política habitacional como por possuir o problema de “sobreacumulação de capital” (HARVEY, 2014) que o Estado visava sanar. Um imenso banco de terras da incorporadora se encontrava à disposição desse novo ciclo de reprodução do capital ligado ao mercado financeiro e à política habitacional do Estado. A decisão de se expandir, portanto, incluiria a necessidade de encontrar empresas parceiras, terceirizadas melhor dizendo, que pudessem realizar um esquema logístico de

maior alcance para a empresa. No caso de Americana, por exemplo, os trabalhadores em regime de escravidão estavam sob a responsabilidade da M.A. Construções e da Xavier Construção Civil, que prestavam serviços em áreas consideradas atividade fim da MRV. Entretanto, segundo o MPT, essas contratações de mão de obra que eram feitas por intermédio dessas empreiteiras subcontratadas, na tentativa de transferir a responsabilidade trabalhista da MRV a essas pequenas empresas, eram formadas por ex-operários da própria MRV, sem que estes possuísem qualquer capacidade financeira em mantê-las.

Neste caso, portanto, a “lista suja”, expressão do problema da escravidão nos canteiros de obra da MRV, serve como um dos lastros para o preço das ações em bolsa, uma vez que o fluxo do financiamento público depende, antes de mais nada, desse fator, e o preço das ações depende fortemente da disponibilidade de crédito e fundos públicos disponibilizados pelo Estado. Contraditoriamente, porém, se a não-escravidão é um lastro para os financiamentos e, em última instância, um lastro para o mercado financeiro que se baseia na capacidade de produção que a MRV possui dentro do PMCMV e no fluxo de financiamento desses bancos estatais à empresa, a escravidão não deixa de ser redução dos custos da empresa. Torna-se necessário, no curso do processo de concorrência, explorar outras formas de reprodução da força de trabalho, ou, ao menos, deixar que elas ocorram. Esta ocasião específica veio à tona também no CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), como um caso de *dumping social*. Na época, o procurador Rafael de Araújo Gomes, responsável pela ação, apontou que a conduta da empresa caracteriza-se pela

prática de infração da ordem econômica através da supressão maciça, em larga escala, de direitos trabalhistas, com a consequente obtenção de expressiva redução do custo do trabalho e, portanto, de vantagem arbitrária sobre a concorrência.

A escravidão, ao mesmo tempo, coloca a MRV à frente de outras incorporadoras no processo de concorrência ao diminuir os custos trabalhistas no canteiro, ao passo que expõe ao risco aquilo que parece ser o principal motivo de sua expansão atual: o acesso aos fundos públicos e à disponibilidade de créditos fornecidos pelos bancos estatais.

4.1 Radiografia MRV: entrevista e análise de relatório

Essa parte do trabalho busca fazer uma radiografia da incorporadora e construtora “MRV Engenharia” no mercado imobiliário brasileiro, já que ela é a principal “parceira” do PMCMV e, desta forma, temos a intenção de analisar a política habitacional a partir da visão dos agentes de mercado. Isto será feito, sobremaneira, a partir de uma entrevista realizada no dia 06/02/2015 no escritório da “MRV Engenharia” em São Paulo, no bairro Barra Funda, com seu Diretor Comercial Sérgio Paulo Amaral dos Anjos, com o objetivo de traçar alguns questionamentos e hipóteses a respeito da relação entre a história/desenvolvimento da empresa, bem como do funcionamento do setor imobiliário como um todo, e o lançamento/funcionamento do PMCMV. A intenção foi entrelaçar a história da MRV com a do PMCMV e utilizar-se da trajetória da empresa para entender o Programa. Todas os trechos de entrevistas trazidos ao corpo do texto abaixo, portanto, são do Diretor Comercial da MRV Sérgio Paulo Amaral dos Anjos.

Para tanto, além de dispor de boa parte da entrevista, de forma a esclarecer as diversas peculiaridades do setor a partir da visão de um importante agente do mercado imobiliário brasileiro, permitindo trazer à tona as ideias de quem está à frente desse processo, também serão utilizadas as informações disponibilizadas no site do Ministério das Cidades⁶⁶ e, principalmente, os dados disponibilizados ao mercado pela MRV, devido à obrigatoriedade de transparência exigida pelo mercado de ações. Mais especificamente, esses dados estão exibidos no relatório “Apresentação Institucional de Fevereiro de 2015”, e encontrados na área de “relacionamento com os investidores” do site da empresa⁶⁷.

⁶⁶ Muitos dados são encontrados no site: <http://www.cidades.gov.br/>, primeiro acesso em 07/08/2013. Entretanto, diversos outros documentos em pdf, assinados pelo próprio Ministério das Cidades, como apresentações oficiais dos dados do PMCMV, são encontrados na internet quando se faz uma pesquisa rápida pelo *google*, mas não os encontrei para baixar a partir do site. Esses documentos oficiais, embora não tenham sido retirados diretamente do site do Ministério, possuem a sua assinatura oficial e, portanto, foram utilizados neste trabalho.

⁶⁷ O link que segue é onde se encontram para download as apresentações institucionais mensais, incluindo a que foi aqui amplamente utilizada aqui: <http://ri.mrv.com.br/apresentacoes.aspx>, acessado em 10/02/2015. Para se obter diversas outras informações específicas, acessar <http://ri.mrv.com.br/>.

4.1.2 Um Programa feito a várias mãos

Se, de um lado, começa a ficar evidente a importância do governo brasileiro para a saúde financeira das empresas de construção civil, mais especificamente a partir do PMCMV como uma política habitacional que enquadra todo o território nacional enquanto plataforma de realização do dinheiro captado por elas na bolsa de valores, de outro, a realização de uma política habitacional dimensionada às capacidades produtivas das empresas existentes no mercado e ao gigantesco banco de terras que representava um imenso capital em potencial paralisado, indica também a influência que o setor imobiliário exerceu no funcionamento do governo e do Estado brasileiros, ao menos no período que vai do lançamento do Programa até mais ou menos o ano de 2014. Não só o governo observa as demandas do setor e tenta supri-las na forma de produção de políticas públicas voltadas especificamente à reprodução desse capital dentro das empresas, mas também as empresas participam diretamente no desenho das políticas públicas direcionadas a elas próprias, ajudando a moldar as estratégias de governo e de Estado. Quando perguntado se a MRV havia tido influência no planejamento do PMCMV, o entrevistado confirma:

Teve, teve. Na verdade, teve sim. O que eu posso te dizer é o seguinte: não só a MRV, mas algumas construtoras foram chamadas para conversar sobre o setor, sobre a crise e tudo. E aí foram apresentados os programas. E o empresariado ajudou a dar alguma direção. Porque muitas vezes um burocrata trabalhando lá dentro não tem a visão necessária do mercado. Então, acho que eles tiveram a humildade e a capacidade de trazer o setor para ser ouvido...e o setor participou. O PMCMV foi desenhado a várias mãos. Eram reuniões no governo. Me lembro do Rubens voltar e nos relatar: “Olha, estamos montando isso, a ideia é essa, o Programa tem essa cara.” A hora que ele [o Programa] veio foi uma surpresa pra todo mundo, mas o governo foi recolhendo as informações que podia para quando fosse a hora, tomar uma decisão. Mas teve participação sim na projeção do Programa, principalmente da MRV que já era uma empresa focada nisso. Me lembro que a Tenda na época também foi, a Cyrela, todas as grandes estavam reunidas nesse comitê.

Não há uma separação real no processo que coloca as duas esferas, a pública e a privada, para trabalharem juntas. Quando melhor observado, nem mesmo como duas esferas podem ser identificadas e, portanto, mercado e Estado, aqui presentes na forma

da MRV e do PMCMV, compõem um movimento único, que possuem objetivos comuns e que se direcionam para o mesmo caminho. E se estamos falando de uma relação simultânea entre a reprodução do capital, do governo e do Estado, sem que uma possa prescindir da outra, perguntei-lhe o que ele achava da afirmação de que o PMCMV havia sido gerido em esquema de urgência para salvar as incorporadoras que tanto haviam perdido dinheiro com a fuga de capitais após a crise de 2008. Ele responde:

É fato que foi uma medida anticíclica, por conta da crise de 2008, que o governo precisou alinhar. Mas está também muito aliado ao que o PT defende em termos de programas sociais etc. E eles montaram de fato um programa que ajudou. Então eu acho que teve uma combinação. Ia chegando a eleição de 2010 e eles precisavam ter uma força naquele momento em relação a um apelo forte pra se reeleger, e a gente sabe que o PT gosta disso, faz muito isso. Então é uma combinação de necessidade, de momento, de estratégia de partido, com idealização política.

Observa-se a profunda relação entre o crescimento da MRV e a política habitacional dos últimos anos. Porém, é importante apontar que, se para o PT isso se desenhou como um de seus mais importantes projetos de governo, como parte daquilo que aliou mais claramente as políticas sociais aos capitais financeiros que fluíram ao país na década de 2000, para a MRV, o aprofundamento da relação Estado-empresa mostrou-se essencial já anteriormente. É essencial para a empresa o início do relacionamento com a Caixa Econômica Federal em 1984, a partir do qual linhas de financiamento foram facilitadas. Em 2008, a MRV ganha o primeiro correspondente negocial da Caixa dentro de sua estrutura, ou seja, alguém do banco que cuida especificamente dos negócios relacionados à MRV, e firma as necessidades de expandir o crédito habitacional para a necessária expansão que o capital adquirido em bolsa impôs ao setor. No segundo trimestre de 2009, 90% dos lançamentos da MRV haviam sido direcionados exclusivamente ao PMCMV. Isso mostra a importância do Programa para os resultados financeiros da empresa e, mais do que isso, estabelece uma relação de mutualidade na qual a existência de um ficaria dificultada sem a do outro.

Com o lançamento do PMCMV, o nome de Rubens Menin Teixeira, presidente e sócio-fundador da MRV, por muitas vezes apareceu como uma espécie de “embaixador” do Programa, como o principal elo entre as decisões do governo e as demandas do setor. Segundo Daniel Sanfelici,

a importância do programa do governo petista para os lucros da MRV é tão grande que o presidente da empresa, Rubens Menin Teixeira de Souza, esteve sempre na linha de frente das reivindicações do setor por modificações nas políticas habitacionais do governo – que revela, ademais, a influência enorme que o setor da construção e incorporação tem tido no desenho das políticas de crédito habitacional. (SANFELICI, 2013: 169)

Agora, estabelecidas essas relações iniciais e mais gerais, em que a MRV aparece como “parceira” do Estado brasileiro, é interessante passar a uma análise mais detida dos mecanismos internos da própria MRV, e ver como ela se articulou para enfrentar o momento de expansão marcado pelo fenômeno do PMCMV⁶⁸.

4.1.3 As características do Conselho Administrativo da MRV

O Conselho de Administração da MRV é responsável pela definição geral das políticas estratégicas da Companhia, além de estabelecer suas políticas comerciais gerais, de eleger seus diretores e fiscalizar a sua gestão. Ele se reúne, ordinariamente, a cada três meses e, extraordinariamente, sempre que convocado pelo seu Presidente, Rubens Menin, sócio-fundador da empresa, ou por qualquer de seus membros. A empresa possui hoje uma co-presidência formada pelo filho e pelo sobrinho de Rubens Menin: Rafael Nazareth Menin Teixeira de Souza e Eduardo Fisher Teixeira de Souza, respectivamente. Questionado sobre a formação familiar do Conselho de uma empresa de capital aberto, nosso entrevistado responde:

A gestão da empresa ainda está muito com a família. O Rubens Menin é o presidente do Conselho. Temos dois co-presidentes: o Fischer, que é sobrinho e o Rafael, que é filho. Agora, independentemente de serem sobrinho e filho, são pessoas totalmente competentes, foram pessoas criadas bem envolvidas nisso, nasceram no meio disso, com uma visão de mercado muito grande.

⁶⁸ Se nos atentarmos apenas para o setor da construção civil ao analisar a importância do PMCMV dentro da economia nacional, teremos dados que talvez não indiquem o movimento mais geral. Ainda assim, é bastante considerável a parcela de 5% do PIB para esse setor, estando à frente da indústria de commodities e emparelhado com o setor da agropecuária, tradicionalmente forte no Brasil. Mas é importante lembrar que a importância do crédito imobiliário no Brasil vem crescendo constantemente e alcançou em 2014 a proporção de 10% do PIB nacional.

Contando com eles, são nove os diretores executivos da MRV, que respondem às decisões retiradas no Conselho de Administração, no qual Rubens Menin, sócio-fundador da empresa, é o próprio presidente. Na imagem abaixo, pode-se observar a estrutura organizacional da empresa:

Figura 1 – Estrutura Organizacional da incorporadora MRV
Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

Atualmente, o Conselho de Administração da MRV, como mostra o quadro acima, possui seis membros, dos quais três deles são externos, contratados exclusivamente para a execução das tarefas do Conselho, enquanto outros três possuem cargos internos nesta empresa ou em outra do grupo MRV, mesclando assim funções e interesses. O Diretor Comercial Sérgio Paulo Amaral dos Anjos tenta explicar essa profissionalização do Conselho frente à forte influência familiar que ainda existe na empresa.

Hoje tem todo um corpo de executivos que não é da família, que são todos profissionais. Esse processo hoje ele é diluído, mas, logicamente, como a maior parte das ações ainda hoje está nas mãos do Rubens, ele detém a maior parte das decisões. Mas o Conselho é soberano, ou seja, a decisão do presidente passa pelo Conselho, a decisão dele não é final. Ele também tem que ganhar o Conselho.

Rubens Menin Teixeira de Souza (58) é o presidente do Conselho de Administração da MRV. Ele é sócio-fundador do grupo e ocupou o cargo de Diretor Presidente da empresa até 2014, (cargo que hoje é dividido entre o filho e o sobrinho) quando saiu para dedicar-se exclusivamente à presidência do Conselho. É também sócio-fundador do Banco Intermedium S.A., permanecendo até hoje na presidência desde sua fundação em 1994, e também preside o conselho da LOG Commercial Properties e da Urbamais Properties e Participações S/A. Estas duas fazem parte do grupo MRV, e mais adiante sua relação com a MRV será discernida. Por ora, importa notar como os conselheiros desta administração circulam pelas empresas do grupo MRV (MRV Engenharia e Participações S/A, LOG Commercial Properties e Urbamais Properties e Participações S/A). Em seguida, vale levantar hipóteses a respeito da formação deste conglomerado de empresas do setor imobiliário que envolve construção de habitações, construção de grandes galpões comerciais e loteamentos urbanos.

O vice-presidente do Conselho, *Marcos Alberto Cabaleiro Fernandez*, apesar de não ser da família Menin, parece já há muito tempo envolvido com os negócios da família. Além de ser sócio fundador de duas outras construtoras (Construtora Becker Cabaleiro em 1977 e da CVG em 1986), foi também vice-presidente da Câmara do Mercado Imobiliário de Belo Horizonte. Juntamente ao grupo MRV, ele é sócio-fundador e membro do Conselho de Administração do Banco Intermedium, integrando também o Conselho da LOG Commercial Properties e da Urbamais Properties e Participações S/A, acumulando o cargo de Diretor-Presidente destas duas últimas empresas. O elo societário dele com Rubens Menin evidencia-se apenas através do Banco Intermedium, mas a participação dele em todos os negócios do grupo MRV é notável. Sua formação em Direito, além da possível ligação pessoal com Rubens, pode ser o ponto para entendermos o papel chave que ocupa hoje no conglomerado. Como vimos anteriormente, a MRV já passou por alguns escândalos judiciais (principalmente aqueles ligados aos casos de escravidão no canteiro de obras) e a presença de um forte departamento jurídico na empresa deve ser essencial para o andamento dos negócios.

O cargo do terceiro e último conselheiro dependente pertence ao filho do dono do grupo MRV: *Rafael Nazareth Menin Teixeira de Souza*. Atualmente ocupa o cargo de Diretor Presidente da MRV Engenharia e Participações S/A e também é membro do Conselho de Administração da Urbamais Properties e Participações S.A. Junto a seu pai, parece ser uma figura importante para a empresa naquilo que concerne fazer chegar o conhecimento de chão de fábrica (ou nesse caso, do canteiro de obras) para cima da mesa

do Conselho, estabelecendo, assim, no topo das decisões, o elo entre todas as etapas de produção da construtora e incorporadora. Certamente, além de ser capacitado para o cargo, tal como afirmou Sérgio Amaral na entrevista acima, ocupa a importante tarefa de sucessão familiar do grupo. Apesar de ser uma S/A, é possível notar o domínio completo da família nos encaminhamentos do capital dentro das empresas do grupo.

Fernando Henrique da Fonseca (74), o primeiro dos conselheiros independentes, é Conselheiro também da Celulose Nipo-Brasileira S.A. Possui larga experiência na área financeira em empresas públicas e privadas e, por isso, pode ser o personagem mais indicado dentro do Conselho a cuidar das questões financeiras ligadas à abertura de capital e a sua participação no mercado de ações. Além de ter sido presidente do Banco Agrimisa e do Credicon, Diretor Executivo do Conselho de Política Financeira do Estado de Minas Gerais e Vice-Presidente do Banco BEMGE, foi também presidente da financeira Intermedium, desde sua fundação até 2001, evidenciando, através do banco, sua ligação com a família já desde antes da existência de um Conselho Administrativo.

João Batista de Abreu (71), foi Ministro do Planejamento do governo Sarney, durante os anos de 1988-1990. Antes disso, durante o período militar, foi professor da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC/RJ) e do Instituto Militar de Engenharia (IME). Também durante o período referido, ingressou no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), vinculado ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, exercendo, na qualidade de técnico especializado, os cargos de Chefe de Assessoria Econômica do Ministro do Planejamento e de Secretário Executivo do Ministério da Fazenda do Estado de Minas Gerais. Fiz questão aqui de delimitar historicamente seus outros cargos (públicos, na maioria dos casos), pois nas informações encontradas nos documentos oficiais da MRV ele é o único que não os possui localizados no tempo. Com todos os demais essa informação é de fácil acesso. Ele, economista de formação e conhecedor do funcionamento das políticas públicas, parece ser a pessoa dentro do Conselho responsável por entender e passar ao grupo a situação macroeconômica do país. No caso da MRV, que possui uma grande abrangência nacional e um crescimento fortemente dependente de um programa social do governo, tal ajuda parece indispensável. A MRV não está apenas ocasionalmente preparada para o Programa, devido a sua “vocação” para o setor econômico, mas certamente se molda constantemente, com a ajuda desses agentes, para continuar sendo o principal elo entre o mercado financeiro e o governo.

O terceiro e último conselheiro independente do Conselho de Administração da MRV, *Levi Henrique* (74), é formado em engenharia pelo Instituto Tecnológico e Aeronáutico – ITA. Nunca havia feito parte de um Conselho anteriormente, mas possui larga experiência na área de gestão empresarial e abriu sua própria empresa de consultoria que atua nesse setor, a Geminids, no ano de 1994. Este parece ser responsável por pensar a articulação entre os diversos departamentos da empresa, com o objetivo de estabelecer um funcionamento logístico de alto nível. Este é um detalhe muito importante para a MRV, que ficará mais claro no decorrer da exposição deste texto e da entrevista com Sérgio Paulo.

A descrição, como foi feita aqui, das habilidades e das relações existentes entre cada um dos conselheiros da MRV evidencia o grau de articulações que esse setor, e, mais especificamente, esta empresa de capital aberto que obteve forte crescimento nos últimos anos com um programa do governo, precisa ter. Um a um, parecem ter sido escolhidos a dedo para exercer um cargo que deve, antes de mais nada, permitir que a MRV siga sendo uma das principais empresas do mercado no Brasil e a principal dentro do PMCMV.

4.1.4 Empresas do Grupo MRV: a diversificação dos investimentos

A criação de um conglomerado, que forma atualmente o que vem sendo chamado de “grupo MRV”, possui alguns objetivos bem específicos. A constituição da “LOG Commercial Properties” e da “Urbamais Properties e Participações” é parte de um gênero de estratégia do grupo que demonstra “[...] que a diversificação de investimentos visando ao crescimento e à minimização de riscos ocorre, frequentemente, em bases mais amplas que o segmento residencial.” (SANFELICI, 2013: 171) Aproveitando-se do nome que a “MRV Engenharia e Participações” já possui no mercado e, portanto, vinculando as imagens dessas novas empresas à da MRV, já cristalizada no mercado, parece buscar-se: aumentar o espectro de possibilidades de captação de novo capital no mercado para o grupo como um todo; a diminuição dos custos através da prestação de serviços mútuos entre as empresas; a especialização dos serviços oferecidos com o objetivo de aumentar a racionalização da construção em todos os seus elos; a abrangência de todo o processo de produção imobiliária baixo um único comando e a diluição dos riscos do capital nelas investido devido à fragmentação dos setores e ao alcance nacional de todos os investimentos.

- LOG Commercial Properties S/A

Em junho de 2008, um ano após a abertura de capital da MRV, foi constituída a “MRV LOG”, que, a partir de novembro de 2008 tinha participações da própria “MRV” em conjunto com o “Autonomy Investimentos”, na proporção de 65% e 35%, respectivamente. Sua atuação está no segmento imobiliário voltado à incorporação e locação de centros logísticos, armazéns de depósitos, condomínios industriais e shoppings.⁶⁹ Um ano após sua constituição, em 2009, quando da entrega do seu primeiro galpão, a empresa se encontrava em apenas três cidades brasileiras, cenário que mudaria drasticamente menos de cinco anos depois, quando ela já estaria presente em vinte e seis cidades e nove estados.

Essa forte expansão, que acompanha o avanço da MRV a partir de sua entrada no PMCMV, parece não se dever exclusivamente a um crescimento “orgânico”, como se diz no mercado, ou seja, marcado pelo crescimento originado apenas nos mecanismos do próprio negócio, mas sim à vinculação de sua imagem à imagem da MRV, trazendo a ela confiabilidade no mercado para a atração de grandes investimentos. O valor de mercado da companhia subiu 152,5% de 2008 até 2013, saindo de R\$32 milhões para R\$1,3 bilhões nos anos referidos. Durante os seus sete anos de história até agora, ela já promoveu cinco rodadas de emissão de debêntures⁷⁰ e, em princípios de 2011 e fins de 2013, foram realizadas duas rodadas de *private equity*⁷¹, em que os fundos internacionais

⁶⁹ Apoiado em Sandra Lencioni (2011), Daniel Sanfelici (2013: 171) mostra que, “na década de 2000, houve um crescimento expressivo do segmento imobiliário voltado para a locação de galpões industriais e estruturas logísticas. Esses empreendimentos tomaram, muitas vezes, a forma de propriedade condominial, uma novidade no que se refere a esse tipo de infraestrutura. Muitos dos complexos logísticos também são controlados por fundos de investimento imobiliário.”

⁷⁰ Debênture é um título de dívida, de médio e longo prazo, que confere a seu detentor um direito de crédito contra a companhia emissora, no caso a “LOG Commercial Properties e Participações”. Quem investe em debêntures se torna credor dessas companhias. De forma oposta, endividando-se, a companhia arrecada dinheiro do mercado quando da emissão desses títulos. Fonte: www.bmfbovespa.com.br, acessado dia 26/02/2015.

⁷¹ *Private Equity* é um tipo de atividade financeira realizada por instituições que investem essencialmente em empresas que ainda não estão listadas na bolsa de valores, com o objetivo de alavancar o seu desenvolvimento. Essa operação, que geralmente é constituída em acordos contratuais privados entre investidores e gestores, não sendo oferecido abertamente ao mercado, frequentemente está associada ao período anterior à abertura de capital de uma companhia. A empresa tem seu valor de mercado elevado com o aporte do *private equity* e assim suas ofertas iniciais na bolsa de valores são vendidas a um preço superior, aumentando a arrecadação de dinheiro em adiantamento. Curioso notar aqui para o nosso caso que, as últimas notícias envolvendo projetos da Caixa Econômica Federal, explicitam a consolidação de um *private equity* que busca participações em empresas de setor da logística: “A gestão de fundos que investem em participações em empresas (*private equity*), tradicionalmente dominada por firmas especializadas e bancos de investimento, passou a ter uma instituição pública como destaque no mercado brasileiro. A Caixa

de investimento privado “Starwood” e “MPLUS”, respectivamente, assinaram acordos de investimentos para a compra de ações ordinárias emitidas pela “LOG”. Foi entre esse período, devido a questões societárias envolvendo a MRV, que a “MRV Logística e Participações S.A.” alterou seu nome passando a se chamar “LOG Commercial Properties e Participações S.A.”.

Após as transformações que envolveram as participações de *private equity* e debêntures, chega-se à 2015 com a seguinte composição acionária na LOG: 9,9% FIP MPLUS; 30,03% FIP STARWOOD; 22,2% Administração/Fundadores e 37,87% pertencente à própria MRV Engenharia e Participações. A aparição dos mesmos personagens no Conselho, ou na direção executiva das três empresas, deixa evidente o que foi possível observar até agora: trata-se do manejo de um capital único, com interesses que parecem às vezes distintos, mas quando melhor analisados se mostram em completa sinergia e dependência.

Além do *Rubens Menin* e do *Marcos Alberto Cabaleiro Fernandez*, que já detalhei acima, outros quatro executivos fazem parte do Conselho de Administração da Log. *Fernando Jorge Buso Gomes* (57) é responsável pela área de *Private Equity* de todo o Grupo e, portanto, deve ter sido chave para a recente expansão da empresa a partir desse mecanismo financeiro. *Marcelo Martins Patrus* (48) é acionista e Diretor Presidente da “Patrus Transportes Urgentes” e foi chamado à participação no Conselho devido a sua experiência de mais de 25 anos no setor de logística, conhecimento fim para este braço do Grupo. *Leonardo Guimarães Corrêa* (55) já foi gerente de tesouraria do “Lloyds Bank” e do “JP Morgan”, além de ser atualmente Diretor Executivo de Finanças da “MRV Engenharia e Participações S.A.”, como também é membro do Conselho de Administração da “Urbamais Properties e Participações S.A.”. *Ryan William Hawley* (33) é especialista na construção de modelos financeiros para assessoramento de transações de aquisições, fusões e refinanciamentos. Pode ser o homem indicado a criar os modelos financeiros de uma possível abertura de capital, como já vem sendo estudado há algum tempo.⁷² Por último, por possuir uma grande participação dentro da empresa, o Presidente

Econômica Federal encerrou 2014 na liderança do ranking da Anbima, associação que reúne as instituições que atuam no mercado de capitais. [...]No ano passado, a Caixa captou pouco mais de R\$ 1 bilhão para investir na COMPRA de participações de empresas no segmento de logística.” *Valor econômico*, São Paulo, 02/02/2015.

⁷² Já desde a época do *private equity* à Starwood, em 2011, a LOG cogita abrir seu capital na bolsa. “MRV vende 30% da LOG para fundo e estuda abrir capital da subsidiária.” *Valor Econômico*, São Paulo, 18/07/2011.

e fundador da Starwood Capital Group, *Barry Stuart Sternlicht* (53), possui ali sua cadeira cativa.

A estratégia de crescimento da LOG está baseada em sua capilaridade nacional e em sua diversificação de construção por ramos de atividades, a partir das formas de captação de dinheiro citadas acima. Atualmente ela possui trinta complexos logísticos, dois Shoppings Centers, seis centros de conveniência e dois prédios corporativos divididos nas mais diversas atividades como observado no gráfico abaixo:

Gráfico 5 – Composição de clientes da empresa construtora e locadora de galpões comerciais LOG Commercial Properties S/A, subsidiária da MRV, por ramo de atividade.

Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

Além da diversificação em carteira de seus negócios, a LOG também prioriza pelo espraiamento de seu portfólio por todo território nacional, tal como a MRV. Entretanto, o mercado de logística depende, antes de mais nada, de um dinamismo econômico que dê segurança aos investidores desses grandes complexos de que seus capitais não se desvalorizarão *in loco*, por inatividade completa ou baixa utilização da capacidade produtiva do espaço. Assim, mesmo se espalhando por outras regiões do Brasil, a região centro-sul, aqui representada por São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Rio de Janeiro, possuem 67% dos investimentos da empresa. Veja o gráfico abaixo e a mudança ao longo do tempo na distribuição geográfica de seus investimentos:

Gráfico 6 – Distribuição geográfica dos investimentos da empresa construtora e locadora de galpões comerciais LOG Commercial Properties S/A, subsidiária da MRV

Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

A capilaridade nacional, a diversificação da carteira de clientes e a imagem ligada à imagem da MRV, não são as únicas vantagens que a LOG possui frente às outras empresas do mesmo setor. Segundo o relatório de apresentação institucional de Fev/2015 da MRV, a LOG Commercial Properties possui acesso compartilhado à imensa base de dados da MRV para a aquisição de terrenos; *know-how*, experiência e sinergia com as equipes de construção da MRV; e redução de custos pela aquisição massiva de materiais junto, também, à MRV. Tudo isso coloca a empresa em posição vantajosa frente à concorrência e evidencia os laços específicos dessa grande ascensão. Há uma fluidez de capital circulando entre as três empresas do Grupo com o intuito de fortalecê-lo e protegê-lo, sendo que cada empresa possui participação nas demais com o intuito diminuir o risco de investimento que possa existir quando o dinheiro está em apenas um dos setores. Essa interconexão está exemplificado pelo nosso entrevistado:

A MRV, em si, tem três operações. A “Log” que é comercial. E tem também nascendo agora a “Urbamais” que é uma loteadora. O resto é a “MRV Engenharia”. Mas todas elas fazem parte do grupo MRV. A “MRV” tem participação na “Log”, esta é uma coligada da “MRV”. Como o presidente de todas elas é o Rubens, essas coisas se confundem um pouco nos balanços.

- Urbamais Properties e Participações S/A

Da mesma forma que a LOG, a Urbamais Properties e Participações S/A também se apoia fortemente na estrutura oferecida pela MRV. Melhor dizendo, essas são empresas criadas para darem suporte à expansão da MRV através da possibilidade de fluxo de

capitais entre elas, com a consequente diminuição do risco de investimento desse capital, e da utilização de estruturas conjuntas para o crescimento do Grupo. Nascida em julho de 2012, a Urbamais, empresa loteadora, que possui hoje aporte de R\$50 milhões, sendo a MRV responsável por 60% desse capital, foi criada com o objetivo de desenvolver grandes áreas urbanas para uso residencial, comercial e industrial, nos principais estados brasileiros, onde a MRV já opera, com foco no público das classes “B”, “C” e “D”.

Segundo o próprio relatório citado acima, a Urbamais se apoia na imagem consolidada da MRV no mercado de capitais, em sua estrutura e *expertise* e, principalmente, na alta capacidade de geração de novos negócios a partir da grande diversificação geográfica da MRV. Todo o banco de terras da companhia está em regiões onde a MRV está presente e ela tampouco se limitou a uma região específica, mas já está localizada em cinco estados brasileiros, conforme se vê a distribuição no gráfico abaixo:

Banco de Terrenos (R\$) – por estado

Gráfico 7 – Distribuição geográfica do banco de terrenos da loteadora Urbamais Properties e Participações S/A, empresa subsidiária da MRV

Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

A composição do Conselho de Administração dessa empresa dispensa apresentações formais – elas já foram feitas às outras duas apresentadas acima. Com exceção de Maria Fernanda Nazareth Menin Teixeira de Souza Maia, que claramente é da família de Rubens e ocupa também o cargo de Diretora Executiva Jurídica da MRV Engenharia e Participações S/A, todos os outros também estão no topo das decisões das demais empresas do Grupo. São eles: *Rubens Menin Teixeira de Souza*, *Marcos Alberto*

Cabaleiro Fernandez, Leandro Guimarães Corrêa e Rafael Nazareth Menin Teixeira de Souza.

Todo o caminho traçado até agora ajuda a desenvolver a hipótese de que as três empresas do grupo MRV descritas aqui, formam um grande conglomerado de capital focado, principalmente, no desenvolvimento da MRV Engenharia e Participações S/A, a fundadora do Grupo e a principal “parceira” da PMCMV. Entretanto, o aporte de capital para as outras duas possui um certo tamanho que, por si só, se destacam no mercado de maneira aparentemente independentes. Focadas, separadamente, no segmento da habitação (MRV), de logística (LOG) e de loteamentos urbanos (Urbamais), utilizam-se da mesma base de dados de procura de terrenos, do mesmo corpo técnico, da mesma equipe aplicada às construções, das mesmas vantagens de preços no mercado para compra de materiais em grande escala, das estruturas já criadas pela MRV nas regiões onde operam, das mesmas estratégias de alcance nacional dos negócios para redução dos riscos dos investimentos e do mesmo corpo executivo, que permeia todas elas.

Escolhidos a dedo, os Conselheiros dependentes das três empresas possuem cargos executivos nas outras ou até mesmo participação no Conselho das demais, enquanto que os independentes não possuem habilidades específicas exclusivas às características da empresa à qual presta serviço, mas sim características úteis a todo o Grupo. O corpo de Conselheiros das três empresas forma o Conselho Administrativo real do Grupo, apesar dele não existir de fato em reuniões ordinárias promovidas pelo Grupo. Em seu conjunto, eles compõem estratégias que servem para o capital presente em todo o Grupo e que fortalece, ainda mais, a imagem da MRV no mercado.

É importante notar, característica que fiz questão de apresentar durante todo este item, que parte da estratégia da MRV é a diversificação dos produtos imobiliários relacionados ao nome da principal empresa do Grupo – MRV Engenharia e Participações S/A, nos fornecendo algumas pistas de como funciona a ligação entre as diferentes atividades do setor imobiliário. Essa diluição entre os vários setores representa a tentativa de diminuição dos riscos da aplicação de recursos em apenas um deles. Quando um investidor da bolsa de valores pensa em alocar seus recursos na MRV, não pode mais olhar unicamente para seu balanço, mas deve analisar o da LOG, na qual possui 37,87% em participações, e também o da Urbamais, onde possui 60%. Alguma mudança contextual no PMCMV, por exemplo, que venha afetar negativamente os negócios da MRV tende a não afugentar, de chofre, os capitais nela aplicados, uma vez que tais

recursos podem ser investidos nas outras duas empresas, tendo sua remuneração garantida pelo dinamismo de um setor que, naquele momento, esteja mais afastado das crises cíclicas. Da mesma forma, os fundos de *private equity*, quando fecharam acordo com a LOG, não olharam apenas o funcionamento do setor de construção e locação de centros logísticos, mas, antes de tudo, verificaram a saúde financeira de todo o Grupo e a possibilidade de aparecerem como sócios de uma empresa coligada à MRV, tendo assim seu nome relacionado à recente política habitacional do governo – o PMCMV.

Nos quadros abaixo é possível ver como, a partir da composição acionária de cada uma das empresas do Grupo, todas estão interligadas. Os elos são maiores, entretanto, e continuarão a ser analisados na sequência do trabalho. Por ora, resta supor que existe uma dinâmica dentro da MRV, e de suas subsidiárias, bastante pautada pelo predomínio do capital financeiro internacional, uma vez que mais de 50% da MRV é composta por investidores estrangeiros. Estes, por sua vez, possuem também participações nas outras duas, juntamente com os fundos de investimentos lá presentes. A presença massiva desses investidores internacionais, e a dinâmica aqui descrita, acompanhará as reflexões de agora em diante, com o objetivo de criar uma relação entre os movimentos destes capitais e o cotidiano das pessoas envolvidas dentro do PMCMV. A relação parece absurda, mas não é. O tamanho do Programa parece se dever, também, a imensa capacidade de produção da MRV, da mesma forma que o tamanho atual da MRV se deve, sobremaneira, ao advento do PMCMV. Essa relação de mutualidade se coloca de tal forma harmônica aos olhos do mercado que o imenso fluxo de capital internacional vem para a empresa, permitindo o momento de maior disponibilidade de créditos no Brasil servir como modelo de endividamento geral do PMCMV.

Figura 2 - Composição acionária da loteadora Urbamais Properties e Participações S/A
Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

Figura 3 - Composição acionária da empresa construtora e locadora de galpões comerciais LOG Commercial Properties S/A

Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

Figura 4 - Composição acionária da incorporadora MRV Engenharia e Participações S/A

Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

4.1.5 Abertura de Capital da MRV

De acordo com Martins (2010: 17), essa onda de abertura de capital na bolsa de valores começou quando a Cyrela ofereceu sua oferta inicial ao mercado de ações, em 21/09/2005. Nos dois anos que seguiram essa data, outras grandes, e algumas médias, também iniciaram sua participação na bolsa e, como afirma Sérgio no trecho de entrevista abaixo, observou-se um “efeito manada” no setor. Empresas como Brascan Residential Properties S.A., Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário, Company S.A., Even Construtora e Incorporadora S.A., Gafisa S.A., Klabin Segall S.A., PDG Realty,

Rodobens Negócios Imobiliários, Rossi Residencial S.A., Tecnisa e, claro, a MRV⁷³, também abriram capital no período referido e deram início a sua expansão por meio da compra de terrenos e do que ficou conhecido como a “nacionalização do setor”⁷⁴.

Foi realmente um efeito manada. Nesse momento, o mercado vinha já tendo um crescimento. Ainda não muito forte, mas as empresas perceberam que tinha uma grande demanda e que os recursos nas empresas não eram suficientes para atendê-la. Aí, claro, uma empresa grande abre capital e puxa as outras. A MRV mesmo não foi a primeira. Outras, como a Cyrela, vieram antes.

Abrir capital significa receber rapidamente um grande montante de dinheiro em adiantamento, o que significa, consequentemente, quando bem aplicados, um avanço no processo de concorrência frente às demais empresas do setor. Faz sentido, portanto, dizer que ocorreu um “efeito manada” nesse período, mas é bom ficar claro que ele ocorreu por uma questão de sobrevivência, ou seja, necessidade de se capitalizar para conseguir acompanhar o avanço voraz das demais companhias. Por isso mesmo, o momento logo posterior à crise de 2008 foi seguido por diversas falências e fusões, ou seja, houve uma centralização de mercado nas mãos das maiores, a partir da expulsão daquelas empresas que ainda não se encontravam preparadas para o salto da abertura em bolsa, mas que se sentiram pressionadas a fazê-la devido ao processo de concorrência.

⁷³ A oferta inicial da MRV conseguiu captar R\$1,1 bilhão na primeira rodada da bolsa, em apenas dois dias de pregão – dinheiro destinado essencialmente à expansão via compra de banco de terras. Notícia do *Estadão*, 11/09/2007, afirma que a MRV, pouco antes da abertura de capital, “[...] havia vendido 16,7% ao fundo britânico Autonomy. A entrada do sócio institucional na composição acionária da empresa teve como principal foco capitalizar o processo de expansão da construtora, dando mais agilidade à oferta de ações.” O mesmo artigo evidencia que o crescimento da empresa, além de se dar a partir da entrada desses fundos e da abertura de capital, deveu-se também à busca de novos parceiros em diversas regiões do Brasil. Sem incorporar as empresas para dentro de seu patrimônio, mas apenas tornando-se acionista delas, a MRV visava injetar recursos nessas construtoras menores com o objetivo de torná-las empreendedoras no mesmo padrão da MRV. Esta, assim, espalharia os investimentos em seu nome através de terceiras, aumentando a capacidade de captação de dinheiro em bolsa e a capitalização de seus serviços em território natural.

⁷⁴ Segundo o SECOVI, após os IPO’s das incorporadoras, estas passaram a atuar no país como um todo, criando a nacionalização do setor. Fonte: relatório SECOVI: *Balanço do mercado imobiliário de 2001-2010: a década da retomada*. Não teremos tempo de desenvolver este tema nesta dissertação, mas a chamada nacionalização do setor, desenvolvendo uma burguesia poderosa de cunho, de fato, nacional, é algo a ser estudado. A ascensão desses grupos nacionais (talvez seja o setor no Brasil que mais concentre capital nas mãos de uma elite nacional) vem sofrendo, entretanto, fortes abalos com os escândalos provenientes da operação Lava-Jato. Cabe observar os próximos passos desse processo, que pode nos indicar, de um lado, a desmobilização desse setor econômico para redirecionamento deste capital para algum outro setor sem tanto afluxo de capital, ou, de outro, estaremos presenciando o desmantelamento desse capital nacional no setor da construção civil para entrada de grupos estrangeiros. Apesar das incorporadoras brasileiras possuírem hoje uma certa internacionalização de seus capitais com a presença de fundos estrangeiros inclusive no corpo dos Conselhos Administrativos, não existe nenhuma construtora que seja gerenciada e governada por grupos de fora.

Esse montante de dinheiro originário da abertura de capital das incorporadoras no Brasil, fruto das promessas do setor imobiliário e colado aos programas econômicos e sociais dos governos petistas, trouxeram confiança aos investidores internacionais. Era importante se ter claro o contexto daquele momento: a economia mundial vinha numa ascendente anterior à crise de 2008, buscando locais em todo o planeta onde alocar rentavelmente os recursos disponíveis; o Brasil se mostrava estável aos investidores internacionais e apresentava uma demanda crescente de itens básicos, como a moradia, por exemplo, porém agora com um mercado de créditos mais favorável ao acesso do consumidor a esses bens; a hibridez do governo Lula permitiu que ele fizesse o país circular entre os grandes capitais internacionais, ao passo que expandia auxílios sociais à população mais carente. Na verdade, foi nesse período que a economia de cunho estatal neo-keynesiana do governo Lula, que possuía nos programas sociais suporte social e econômico de seu governo, casou perfeitamente com os interesses de um mercado que com uma mão expulsa o Estado e com a outra clama por ajuda; a crise de 2008 e a mudança no comportamento dos investidores internacionais e na composição do corpo de acionistas das incorporadoras que encontraria, um ano depois, o PMCMV como um novo marco do longo movimento de rotação desse capital formam, amplamente, o contexto de atuação da MRV. O trecho da entrevista abaixo traça mais bem exemplificado esse contexto, pelo prisma de quem tem o acionista como sua principal preocupação.

Teve muitos fundos que vieram. Se fez toda aquela estratégia, de “roadshow”, de apresentar a empresa e tal, pois se buscava muita gente fora. A demanda no Brasil era crescente e a política do PT ajudou muito a fazer isso, ou seja, tinha o bolsa família, renda crescendo, emprego em alta. Então, começaram a olhar pro Brasil como uma grande oportunidade. E, sem esquecer, que naquele momento o déficit habitacional devia ser 8 ou 9 milhões. Então veio muito capital de fora nesse momento. A dinâmica não mudou tanto, mas depois do PMCMV a coisa realmente ficou mais dividida. Tem muita gente daqui, muito fundo brasileiro, muito investidor. E o brasileiro começa a se envolver mais com as ações, a comprar, a vender, o que faz diluir um pouco esse processo dos acionistas. Não é mais tão concentrado. E aí dá uma crise, como nesse momento, bolsa caindo um monte e tal...isso assusta. Porque os minoritários não são pessoas que entendem do processo, apenas participam. Cai a bolsa, eles já afugentam. Dá uma insegurança e o capital de fora, principalmente o especulativo, desaparece na hora, é o primeiro a sumir.

A abertura de capital, como mencionamos acima, baseada nos termos abstratos de avaliação do mercado financeiro sobre um setor novato dentro da bolsa de valores no

Brasil, utilizou-se do banco de terras como critério de precificação de suas ações. Nosso entrevistado, abaixo, explica o efeito no mercado de terras consequente do uso do banco de terras como esse critério.

Essa abertura, então, mexeu muito com o mercado: a oferta aumentou bastante e essa procura por terrenos ajudou muito a inflacionar o mercado. Aquele cara que tinha um terreno que não valia nada, começou a receber uma, duas, três, quatro ofertas de pessoas diferentes. Resultado: ele colocava o preço dele lá em cima. O mercado agiu de certa forma até meio inconsequente, o que é normal e natural, cada um está buscando o seu: você está com capital, em função da abertura de capital, todo mundo com dinheiro disponível pra investir, e aí saíram todos ao mesmo tempo atrás das mesmas coisas.

O que Sérgio chama de “inconsequente” nada mais é do que a racionalidade do processo de captação de dinheiro em bolsa. Criou-se o critério pelo qual se avaliaria essas empresas: banco de terras. “Sem terrenos não há negócios” e as empresas saíram cegamente atrás do cumprimento desse critério com o objetivo de manter o preço das ações na bolsa. Arrecadar dinheiro e comprar terrenos passou a ser a atividade fim das empreiteiras, já que, com mais terrenos em seu portfólio, poderiam arrecadar ainda mais dinheiro. O processo D-D’, de multiplicação de dinheiro em mais dinheiro na esfera financeira, entretanto, não se apresenta aos nossos olhos sem a passagem pelas esferas concretas do processo. Quando se fala, portanto, dessa multiplicação tautológica de dinheiro em mais dinheiro, como um fim e si mesmo, tem-se por objetivo mostrar que todos os outros passos, essenciais ao funcionamento das companhias, possuem essa arrecadação de dinheiro em bolsa como uma guia. Sérgio mesmo corrige sua fala e expõe claramente a contradição do processo: o que é “inconsequente” é ao mesmo tempo o funcionamento “normal” e “natural” do mercado. A naturalização do processo, considerada aqui uma sinergia entre a normalidade e a loucura, fez com que a aquisição de terrenos fosse a causa de enriquecimento do setor imobiliário no momento posterior à abertura em bolsa, ainda que estes terrenos, “matéria-prima” para os negócios em questão, possuam agora duas funções: entrar no ciclo produtivo da indústria da construção civil e servir como base de arrecadação de dinheiro em adiantamento na esfera financeira. A contradição posta por essa função dupla fica clara na fala de Sérgio, abaixo, na qual a frase “saímos todos comprando terrenos” demonstra a euforia da materialização de um bem que cada vez mais se liquefaz frente à necessidade de transformação rápida do

dinheiro. “Sair comprando terrenos” nos traz a ideia de uma velocidade, uma relação da terra com o tempo, inexistente no setor imobiliário brasileiro do período marcado pela expansão da indústria.

Então, realmente, quase todas as grandes e algumas empresas médias abriram capital entre esses dois anos, o que fez irrigar muito nosso setor. E aí saímos todos comprando terrenos, afinal essa é nossa matéria prima. Se você não tem terreno não tem negócio e todos saíram correndo atrás disso.

Esse foi um processo do mercado imobiliário brasileiro como um todo. Com a MRV não foi diferente e em apenas um ano (de dez/2006 à dez/2007), período que separa a MRV de capital fechado da MRV de capital aberto, a empresa foi de 12.000 unidades compondo seu banco de terras à mais de 107.000, um crescimento multiplicado por um fator próximo à 10. Esse crescimento, na média dos anos até agora, não parou, tendo apenas uma pequena baixa no ano de 2008, quando a crise mundial requereu de seus agentes na ponta dos negócios uma certa “responsabilidade” de conduta frente à “farra” financeira que haviam aprontado no centro do capitalismo. Assim, a MRV fechou o ano de 2008 com 90.090 unidades no banco de terrenos, contabilizando R\$9 bilhões, recuperando um crescimento estável até alcançar, em 2014, 179.970 unidades representadas por R\$25,8 bilhões. Os gráficos abaixo demonstram esse caminho do banco de terras da MRV em unidades e em valores monetários.

Gráfico 8 – Banco de terrenos da incorporadora MRV, por unidade, entre os anos de 2006 e 2014
Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

Gráfico 9 – Banco de terrenos da incorporadora MRV, em bilhões de reais, entre os anos de 2006 e 2014

Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

Além disso, o fator da distribuição geográfica do banco de terras revela que, apesar desta compor uma estratégia de crescimento e de diminuição dos riscos, e que a MRV caracteriza-se pela imensa capilaridade em território nacional, a reserva de capital na terra está altamente concentrada nos mercados onde o preço do terreno é mais caro. Assim, o Sul e o Sudeste, juntos, compõem 82% do total de seu banco de terras, enquanto o Nordeste fica com 12% e o Centro-oeste com 6%. Isso revela que, apesar da estratégia de avanço para todo o território nacional, a existência de uma grande quantidade de dinheiro cristalizada na forma da terra dentro dos mercados centrais, pode trazer segurança aos investimentos. Concentração dos bancos terras e expansão geográfica das unidades construídas parecem compor uma estratégia segura.

Santos (2013) estabelece uma interessante relação entre o tamanho do banco de terras adquirido pelas empresas do setor, após a massiva abertura de capital em bolsa, e a extensão territorial do PMCMV. É possível que após a crise de 2008 fosse necessário fazer girar o capital concentrado nas terras, sem tanta liquidez, para que ele não desvalorizasse por inatividade nem por falta de expectativas de investimentos. Esse capital estava “parado” em diversas localidades do Brasil e, portanto, o tamanho e a extensão do Programa podem ser justificados pelo tamanho e extensão do problema

criado pelas próprias incorporadoras ao comprarem um banco de terras tão vasto e espalhado no território nacional. O que aparece, hoje, como um planejamento bem estruturado por parte do governo federal para todo o território nacional, nada mais é que fruto específico do processo cego de captação de dinheiro em adiantamento na bolsa por partes das empresas supracitadas, que colocou todo o território nacional como plataforma da acumulação de dinheiro na esfera financeira. Evidentemente, uma hora aquilo tudo teria que virar concreto e esse dinheiro “das nuvens” veio à terra na figura de um programa habitacional que impôs a todo o território nacional, na fragmentação dos bancos de terras das empresas, a difícil tarefa de sanar a crise criada pela “euforia” do mercado imobiliário e agravada pela crise mundial.

A diversificação geográfica dos negócios da MRV, tal qual a ampliação de suas empresas subsidiárias, que hoje é propagandeada como uma vantagem ao investidor que busca diluir o risco do seu capital nela investido, parece, portanto, também fruto de um “erro” estratégico inicial que somente não se tornou tragédia devido ao surgimento do PMCMV. Esse “erro”, entretanto, não teria como ser evitado, pois era a maneira certa (a única) de se manter em concorrência com as demais empresas de grande porte do mercado. A diversificação geográfica de seus lançamentos nesse momento da abertura de capital apresenta maior amplitude que anterior à oferta inicial em bolsa e obedece, posteriormente, à participação em todo o Brasil que a empresa possui dentro do programa habitacional. Apesar dessa distribuição ser quase uma regra para aquele momento, e foi também para a MRV, nesta empresa o peso de São Paulo não é diluído, superando, um pouco, tanto em 2007 quanto em 2008, os 50%. Isso indica uma tentativa de ganhar o território brasileiro sem com isso perder a segurança de São Paulo como um grande centro para seus investimentos e como grande reserva de valor. Na verdade, nesse período,

o que ocorre é uma distribuição mais dispersa do restante do investimento da MRV pelo território brasileiro, com estados mais afastados do Sudeste brasileiro ganhando participação mais expressiva – é o caso de estados como Rio Grande do Norte, Goiás, e o Mato Grosso do Sul, com 4% cada. A perda de participação relativa, portanto, ocorreu em Minas Gerais e nas áreas que a MRV iniciou sua expansão para fora de Minas Gerais: Paraná e Distrito Federal. (SANFELICI, 2013: 168)

A estratégia de diversificar os empreendimentos não é vazia, ao contrário, possui um fundamento especulativo bastante forte e marcante dentro da MRV. De acordo com

Sérgio, no trecho da entrevista acima, o valioso aporte financeiro deste capital internacional é o primeiro a sair da empresa em caso de “tormenta” e a constante intenção em manter sua aparência forte, sadia e segura é, por isso, um dos principais objetivos da empresa que não pode ver cair o preço de suas ações.

Como já observado em item anterior, a estrutura acionária da MRV possui 35% nas mãos do próprio Rubens Menin, 3% nas mãos de executivos e membros do Conselho, 1% em Tesouraria, enquanto os outros 61% do capital total está representado pelo *free float*⁷⁵. Desse total de ações destinadas ao mercado de capitais, a MRV fechou o ano de 2014 com a presença média de 84% de investidores de outras partes do mundo, sendo 8% da Ásia e Oceania, 31% da Europa, e 45 % de outros países da América, que não seja o Brasil. No gráfico abaixo, pode-se observar que há cinco anos, pelo menos, a base acionária da MRV é fortemente marcada pela presença de capital estrangeiro.

Gráfico 10 – Distribuição dos acionistas da incorporadora MRV, por macrorregião mundial

Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

⁷⁵ O *free float* designa as ações de uma empresa destinadas à livre negociação no mercado, excluindo-se, portanto, aquelas mantidas na tesouraria da companhia. No mercado de capitais brasileiro, e mais especificamente no “Novo Mercado” da Bovespa, onde se encontra a MRV, as empresas devem apresentar um *free float* de pelo menos 25 %.

Do total das ações da empresa, os fundos de investimentos americanos “Janus Capital Management LLC” e “Black Door Inc” possuem participações na ordem de 5,13% cada, enquanto 10,79% estão nas mãos de um fundo de Bermuda, chamado “Orbis Investment Management Limited”. Os outros 42,85% estão classificados como pertencentes a “outros acionistas”. A presença do capital externo na estrutura acionária da MRV é marcante, somando mais de 50%. Assim, apesar da empresa basear seu crescimento, majoritariamente, na política interna do PMCMV, ela não pode negligenciar os ritmos e as exigências deste capital externo. Deste modo, não só a MRV está comprometida com os níveis de remuneração desejados por esse mercado, como também o MCMV, no seu elo mais forte a partir dessa empresa, possui mãos atadas à toda essa estrutura, por onde faz entrar grande afluxo de capitais no país e engorda os números dos indicadores nacionais responsáveis pela credibilidade da própria dívida – a dívida pública.

Entendendo um pouco mais o que foi essa recente expansão da MRV a partir de 2007 com a abertura de seu capital na bolsa e sua grande emergência como empresa “parceira” do PMCMV, cabe agora investigar o seu histórico, desde sua fundação em 1979, para compreender como o caminho escolhido por ela colocou-a como a principal empresa brasileira do segmento econômico na atual fase de crescimento do mercado imobiliário brasileiro.

4.1.6 Histórico da empresa e sua predestinação para o segmento econômico

Criada em 1979, com o objetivo de construir e incorporar empreendimentos residenciais na cidade de Belo Horizonte, onde reside sua sede, a empresa teve uma variação de produção entre 200 e 1.000 unidades por ano até aproximadamente 1996, quando entra no mercado do estado de São Paulo a partir da cidade de Americana e começa a aumentar a ritmos vagarosos. Dali em diante, passa a atuar também no sul do Brasil, inicialmente em cidades como Londrina e Curitiba, produzindo, em média, até o lançamento do PMCMV, apenas 2.000 unidades por ano. Quando em 2006 levou suas atividades para Goiânia, a MRV atuava em 28 cidades e iniciou um longo projeto de expansão territorial que ganhou amplitude com a abertura de capital, e a consequente compra de terrenos em todo o Brasil. Tal expansão se concretizou com o surgimento do PMCMV, que veio a dar liquidez a esse capital cristalizado nas terras. Abaixo, o Diretor Comercial da MRV, em entrevista, conta-nos um pouco da história da companhia, da

relação com o setor imobiliário como um todo, e desenha aquilo que ele chama da “vocação” da empresa.

A MRV, que nasceu lá em 1979 muito pequena, se especializou na construção econômica, mais popular. Essa é a história dela. Quer dizer, ela foi com o tempo montando a sua vocação dentro de uma estratégia. Então, o nosso presidente, Rubens Menin, foi vendo que o mercado, para ele, era o do segmento econômico. Só que a MRV ela foi pouco a pouco se desenvolvendo principalmente na parte de engenharia, quer dizer, aprimorando essa fábrica de construção, e com isso ela trouxe para o negócio uma *expertise* tão grande, que é uma empresa hoje que ganha dinheiro fazendo econômico. Se você pegar as outras que vieram para esse segmento após abertura de capital (a Cyrela montou a Living, a Gafisa montou a Fit e depois comprou a Tenda e trouxe pra dentro), elas eram, na verdade, empresas que atendiam o médio e o alto padrão, que ganhavam dinheiro nesses setores, e que criaram divisões internas para trabalhar o segmento econômico. Mas, se a gente sair lá de trás até hoje, basicamente todo mundo saiu, ninguém conseguiu ganhar dinheiro fazendo econômico. Mas com a gente foi diferente, pois nosso foco já era o econômico desde antes da abertura de capital e nós tínhamos que ganhar dinheiro fazendo isso.

Embora a história da empresa faça parecer, da boca de seu “colaborador”, que a chegada do momento atual da política habitacional fazia parte dos planos de seus donos, dentro de uma vocação cultivada ao longo do tempo, ou melhor, que ela estava preparada para colocar em prática uma produção de habitações titânica como a que foi promovida pelo PMCMV, é importante frisar que o Programa é um momento muito específico da história habitacional no Brasil e que a empresa nasce exatamente 30 anos antes do seu lançamento. Quando questionado a respeito de como a MRV se comportou durante todo o período entre seu nascimento e o lançamento do PMCMV, já que sua sobrevivência hoje parece depender, sobremaneira, do apoio estatal que subsidia fortemente o segmento econômico, ele responde:

É justamente por isso que ela chegou em 2006 produzindo menos de 4 mil unidades/ano. E o mercado, sem dúvida nenhuma, expandiu-se muito, principalmente depois do PMCMV. Provavelmente, se não houvesse MCMV nós não faríamos 40 mil unidades como agora. A gentealaria em mais ou menos 20 mil. Seria uma expansão mais aritmética se não tivesse o Programa, enquanto que com ele foi algo mais exponencial. O mercado estava forte: tinha renda, crédito e a questão do subsídio foi o que também ajudou muito. Foi violento, foi um momento realmente

violento. Antes da abertura de capital, portanto, ela veio dentro do seu tamanho, veio crescendo muito devagar. Mas é uma empresa de visão, porque em 2007 teve uma reunião pra mostrar que vendíamos 4 mil unidades, mas se falou que precisava vender 40 mil. E não se tinha MCMV, o que se tinha era uma estratégia. O que existia era uma demanda pra ser trabalhada. Então, se hoje ela está estruturada e aproveitou bem essa onda do PMCMV, é porque ela olhou lá trás e quis passar de 4 pra 40 mil unidades. E o que tínhamos que fazer? A estratégia era essa: vamos espalhar, vamos aumentar nosso endividamento pra comprar mais terreno, vamos abrir capital e com isso vamos crescer. Então, quando ela abriu capital foi para ser grande e tinha um plano desenhado pra isso, já desde antes do PMCMV. Acelerou com o PMCMV? Sem dúvida nenhuma. Mas ela já estava no caminho dessas 40 mil unidades.

A média de produção de 40.000 unidades anuais em quase todo o território nacional a partir do lançamento do PMCMV em 2009, demonstra um fenômeno na produção de moradias no Brasil. Se compararmos alguns dados operacionais da MRV em dezembro de 2006, pouco antes de seu IPO, com dados de janeiro de 2015, nota-se que realmente a empresa se tornou uma “fábrica de construção”. No primeiro período, a empresa detinha 109 empreendimentos em curso contra 252 atuais; aumentou sua gestão operacional de 24 para 58; havia 71 equipes de engenharia naquele momento, contra 227 agora e a incrível marca de 3.427 empregados em construção antes para 24.661 no presente momento, segundo os dados do relatório analisados para esta pesquisa.

O projeto de crescimento que, segundo o executivo entrevistado estava já inteiramente desenhado dentro da empresa antes mesmo do lançamento do PMCMV, faz parecer que a política habitacional do governo federal foi antes uma dádiva que uma política direcionada a esse setor. Na visão da empresa, anunciada através da entrevista com seu diretor comercial, o PMCMV é tratado apenas como um momento “violento” dentro de um movimento que a empresa vinha já empreendendo. Mais cedo ou mais tarde, através de um crescimento paulatino e orgânico a empresa alcançaria as 40 mil unidades e sua vocação, com o advento do PMCMV, apenas antecipou “a verdade” que trinta anos antes já havia sido anunciada: o segmento econômico era o segmento a ser investido.

No entanto, este movimento que fez o segmento econômico aparecer como o setor do futuro, vale lembrar, revela antes de tudo o estado crítico em que o país está vivendo. A destinação de tantos recursos a este segmento evidencia, mais uma vez, a existência crônica do problema da moradia no Brasil. Evidencia também uma política de caráter anticíclico do Estado brasileiro, que elege o setor da construção civil, devido ao seu

imenso dinamismo econômico, e mais especificamente o segmento de baixa renda, para salvar o país da crise que assolou (e ainda assombra) todos os países do mundo. Era preciso colocar todo o território nacional sob a mesma estratégia de acumulação de dinheiro das empresas, com o objetivo de incluir no mesmo pacote o salvamento das incorporadoras e da economia do país, a partir da expansão necessária das dívidas sob a forma de crescimento da economia via créditos.

Assim, é justamente quando a estratégia da empresa se mostra similar ao que foi proposto pela estratégia das políticas do governo federal que a comunhão entre ambas se faz mais rentável. Se o Programa propagandeia sua amplitude por todo o país, assim também deve aparecer no mercado a divulgação das estratégias da MRV. Hoje, a empresa está presente em 19 estados e no Distrito Federal, somando a incrível marca de 128 cidades atendidas. A ampliação geográfica é uma meta do Programa, portanto, também o é dentro da MRV. Abaixo é possível perceber a evolução da abrangência de cidades onde a MRV possui operações desde 2006 até hoje.

Gráfico 11 – Abrangência geográfica das operações da incorporadora MRV, por número de cidades, entre os anos 2006 e 2015

Fonte: www.mrv.com.br/ri, apresentação institucional de Fev/2015.

Além disso, há uma drástica mudança de oferta das unidades da empresa que a coloca não somente como uma “fábrica de construção”, aquela que avança em seus

processos produtivos, mas também como uma “fábrica de produzir habitações”, impondo uma quantidade de unidades cada vez maior por empreendimento devido às características do crescimento da própria empresa. Em dezembro de 2006, a MRV possuía uma média de 76 unidades por empreendimento, enquanto que mais recentemente, até o momento dos dados analisados em janeiro de 2015, esse número passou à 349. Segundo Daniel Sanfelici,

esse fenômeno, além de acompanhar uma tendência do mercado após a abertura de capital, revela a opção da MRV por empreendimentos-padrão como grandes condomínios populares nas franjas do tecido metropolitano, muitas vezes compostos de várias torres residenciais com área de lazer e entretenimento. A maior disponibilidade de grandes terrenos em áreas afastadas facilita esse tipo de estratégia, em comparação com segmentos que precisam de terrenos em áreas de ocupação consolidada (como o segmento médio) (SANFELICI, 2013: 167)

O fato de a MRV já ter adquirido um banco de terras mais favorável ao segmento econômico que ao médio ou alto padrão, fez com que o advento do Programa viesse a dar liquidez a esse capital que seria a materialização em níveis nacionais da periferização da população pobre. Com tais bancos de terras afastados dos centros metropolitanos, com a estratégia de espraiamento nacional dos empreendimentos e com a escolha pelo segmento econômico, a MRV não poderia ser uma empresa escolhida “à convite” que fizesse cristalizar nas periferias brasileiras, através da conquista da casa própria, uma população de renda baixa? A comunhão de fatores indica que a “parceria” entre a MRV e o PMCMV pode ter esse caráter.

Essa fábrica de produzir habitações produz também as pessoas que nela habitam, acuadas não somente pelo pequeno espaço da unidade disponibilizada pela política habitacional, como também pela distância das áreas centrais onde estão localizados esses empreendimentos. Sem contar, é claro, as determinações de difícil percepção desse capital volátil na vida cotidiana das pessoas que acessam a moradia via um programa que, como tem sido mostrado, está amplamente financeirizado. A história da periferização da população pobre parece se repetir, apresentando para o interior da política habitacional do PMCMV o que na época da autoconstrução havia sido um resultado aparentemente externo ao BNH.

O rápido e estrondoso crescimento da MRV trouxe, inevitavelmente, a necessidade de se fazer alguns ajustes internos. Sendo a empresa que mais cresceu no

Brasil entre os anos de 2008 e 2012⁷⁶, não houve outra opção para dar cabo a esta expansão senão terceirizar grande parte da mão-de-obra, fazendo cair sobre a companhia uma enxurrada de processos trabalhistas relacionados à utilização de mão de obra escrava dentro dos canteiros, como já vimos acima, supostamente devido à perda de controle das contratações por parte da empresa. Diferentemente de outras companhias, que anexaram empresas menores como forma de ampliar a participação no setor, a MRV decidiu crescer seus negócios a partir da parceria com essas empresas e/ou com a terceirização da mão de obra, como observado anteriormente. Mesmo assim, ou seja, mesmo com os problemas decorrentes dessa estratégia de terceirização adotada que levou a empresa diversas vezes à “lista suja”, o fato de seu acelerado crescimento não ter sido decorrente da aquisição de construtoras regionais,

[...] é enfatizado pelos executivos da companhia como fator positivo da empresa em relação aos concorrentes, visto que seu crescimento apresentaria um caráter orgânico, em oposição, por exemplo, à estratégia agressiva de aquisições praticadas pela PDG Realty. (SANFELICI, 2013: 168)

O que seria da MRV hoje caso o PMCMV simplesmente acabasse? Essa é uma importante questão, já que a tão louvada “vocação” para o segmento econômico que historicamente constituiu a MRV só deixou de ser um estorvo às ambições da empresa quando surgiu o Programa. O que antes era uma má qualidade, que a apequenava e a restringia aos mitigados acessos do mercado popular, transformou-se, como num passe de mágica, em sua principal característica, no alcance de uma predestinação que aparentemente sempre existiu, mas que, na verdade, nasce apenas em abril de 2009.

4.1.7 MRV dentro do PMCMV

Em 2008 teve aquela crise dos bancos americanos, que acabou enxugando toda a liquidez mundial. E lógico, a MRV num primeiro momento sentiu, mas o setor econômico parece que foi menos sensível à crise do que os outros. O governo, por tentar uma medida anticíclica, e pelo próprio programa social que eles defendem tanto, criaram em abril de 2009 o Programa Minha Casa Minha Vida. E no dia em que foi criado esse Programa, foi um negócio pronto pra MRV. A MRV estava pronta para o Programa, ela não precisou se adequar. O que a MRV tinha para vender se encaixava com perfeição no Programa e a empresa teve

⁷⁶ “Entre 2008 e 2012, suas receitas aumentaram incríveis 517% - no mesmo período, o Produto Interno Bruto cresceu 17%”. As empresas que mais crescem no Brasil. *EXAME*, São Paulo, 10/07/2013.

nesse momento uma grande oportunidade de se alavancar.
(Sérgio Paulo Amaral dos Anjos)

A crise americana foi um fenômeno com efeitos distintos no mercado mundial. Se de um lado ela causou a fuga da liquidez mundial ao próprio epicentro da crise – os EUA –, de outro, surgiram novas oportunidades de negócios nos lugares onde essa retração de capital deixou um vazio. Em termos mais específicos ao nosso estudo, era necessário reconectar a mais nova camada do elo entre o capital financeiro e o mercado imobiliário criada com a abertura de capital das incorporadoras brasileiras na bolsa de valores e abalada pela crise de 2008. E a MRV estava pronta para isso. Ora aparecendo como planejadora do PMCMV, ora como uma empresa passiva no processo, mas que estava preparada para esse novo momento, o fato é que a crise mundial, o PMCMV e a MRV possuem entre si uma relação umbilical.

Se a crise mundial serviu para o surgimento do PMCMV, fatores internos também contribuíram fortemente para alavancar a MRV, como uma espécie de lastro ao desenvolvimento da empresa. O problema crônico do déficit habitacional brasileiro, seja lá como ele for calculado, apresentava uma constante e elevada demanda à oferta do segmento econômico. Faltava, entretanto, formas de viabilização financeira a uma população pobre que compunha esse déficit. Além das características do Programa se encaixarem perfeitamente ao funcionamento da MRV, também o contexto de pobreza e miséria no Brasil aparece, antes de tudo, como uma oportunidade. Sérgio explica como vê a questão do déficit para a empresa:

O Programa nos trouxe um benefício adicional, um mercado mais forte e maior, sem dúvida nenhuma, pois a demanda sempre existiu, o déficit habitacional é muito grande. Se fala na necessidade de quase 1,5 milhão de novas moradias a cada ano, sendo que o mercado atende em média 500 mil moradias. Mas essas são demandas novas né?! São as que são geradas anualmente. Não se pode esquecer que o déficit atual gira em torno de 6 milhões de moradias. É, portanto, um mercado que vem crescendo muito.

O “crescimento do mercado no segmento econômico” do qual afirma Sérgio, não é nada mais que a assumpção de que a pobreza também vem crescendo em território nacional. É curioso notar que a solução do problema da habitação no Brasil, caracterizado pela solução do déficit habitacional, seria o mesmo que acabar com o setor do mercado

imobiliário hoje focado no segmento econômico. A manutenção da pobreza e da miséria, neste caso posta como a ausência da moradia adequada ou como a afirmação de uma grande parcela da população excluída do direito de morar em uma casa, não é nada mais, para a MRV, que uma necessidade para fazer valer a “vocação” de seu negócio. A finalidade do processo produtivo da empresa depende, antes de tudo, da existência constante da precariedade no setor da habitação. Nesse sentido, capital financeiro e pobreza se unem de forma mais clara e evidente, a partir de uma política habitacional que, ao desejar acabar com o déficit habitacional, não pode fazê-lo, uma vez que isso seria romper, uma vez mais, o elo entre o capital financeiro e o setor imobiliário.

O maior terreno de atuação da MRV no PMCMV se localiza na faixa de renda mediana, o Faixa 2. Claro que as pessoas que estão nesta faixa possuíam dificuldades em adquirir um imóvel devido às dificuldades de financiamento existentes no mercado antes do PMCMV. Agora esse acesso é facilitado. Entretanto, quando analisamos o Programa como um conjunto, notamos, como já visto anteriormente neste trabalho, que o Faixa 2 é a faixa mais atendida da política habitacional e que a MRV, sua principal “parceira”, possui aí o seu maior quinhão. Nela, diferentemente do Faixa 1, há incorporação, ou seja, a tomada de todos os processos produtivos nas mãos da empresa é o que faz valer a pena esse negócio. Diferentemente, no Faixa 1, a empresa se restringe à construção, o que limita enormemente as possibilidades financeiras do negócio. Ao contrário do que se consegue nos dados oficiais e nas conversas com agentes do governo a respeito da divisão do Programa em faixas, Sérgio Paulo Amaral dos Anjos nos explica com bastante clareza como isso funciona, quis são as vantagens e desvantagens para eles e para o governo em relação a essas faixas:

Bom, o governo criou três faixas de renda. A faixa 1 é a faixa mais cara pro governo dentro do Programa, onde ele coloca muito recurso, e, em consequência, a faixa mais em conta pro morador, porque ele paga muito pouco pela habitação. Existe um valor já pré-estabelecido. Uma construtora pode construir, mas ela apenas empreita a obra. Ela não vai revender. Muitas vezes o terreno nem é seu, mas da prefeitura, pois eles já definiram esse terreno como Faixa 1, acertaram com o Programa, com a Caixa, e depois de pronta a construção, o imóvel volta à Prefeitura e a partir dos critérios de seleção (listas da COHAB etc), ela vai colocar os moradores lá. Então aqui não tem incorporação,

porque você não vende, só constrói. Bem, isso é o faixa 1. Já no faixa 2 e no faixa 3, aí sim, aí é um negócio em que a construtora vende. Eu pego um terreno, aprovo um projeto, faço a incorporação desse projeto e lanço pra vender como qualquer outro empreendimento do mercado.

Tanto na fala de Sérgio como de outros entrevistados moradores dos conjuntos habitacionais (que encontraram a unidade do PMCMV através do Zapimóveis) a ideia de que o Faixa 2 e 3 aparecem como qualquer outro empreendimento de mercado fica bastante evidente. Entretanto, é a partir do Faixa 1, onde o morador teria mais benefícios, que o PMCMV se projeta enquanto imagem, dando suporte à expansão dos empreendimentos de mercado. Porém, perante as atuais condições de mercado, o Faixa 2 e 3 do Programa também apresentam vantagens para o morador, que não teria acesso senão através da política habitacional. Nosso entrevistado explica, com detalhes, as vantagens para os contemplados do Faixa 2 e 3, dada as atuais condições de mercado:

O morador da faixa 2 e 3 vai ter uma taxa de juros entre 4,5 e 6%. Ora, se a taxa selic está em torno de 12%, nós estamos falando então de 6 a 8% de juros negativo. Então é melhor você pagar os juros do que pagar à vista, e deixar o seu dinheiro na poupança, rendendo, às vezes até 7% no banco e pagando só 4,5% para o financiamento. O efeito disso na prestação é muito grande. Junto a isso, tem o subsídio do governo para o faixa 2, que vai de 25 à 2 mil reais, decrescente conforme o aumento da renda, até alcançar os R\$3.250, onde já não haverá mais subsídio e entra-se no Faixa 3. Nesta Faixa ainda tem benefícios. Ainda tem taxas de juros favoráveis ao beneficiário, mas já não tem o subsídio, e vai até R\$5.000 de renda familiar, mas na prática até R\$5.400 ainda se enquadra. Então, o Programa é realmente muito agressivo e muito bom, principalmente para uma parcela da população que se não tivesse esse incentivo não compraria a casa.

O processo de venda e financiamento, como visto, contempla as três faixas do Programa. Mas quando se aprofunda a conversa com o entrevistado é possível encontrar outros meandros desse processo. A venda já mudou bastante desde o começo do Programa até agora, sendo que as empresas hoje exercem um trabalho bastante maior na busca por novos “clientes”, antes conhecidos como “contemplados pelo programa habitacional”.

Hoje você traz as pessoas pra comprar. Elas não estão numa fila querendo comprar. Essa fase até já teve. Quando saiu o MCMV, muita gente veio, comprou barato e numa condição excepcional. Pois pegou o mercado ainda em preço baixo, numa condição de

financiamento excelente, com muito subsídio. Então muita gente com renda muito baixa ainda conseguiu comprar. Hoje tem limites, os bancos não vão dar créditos para qualquer um, está mais arrojado o crédito, o risco é do banco. A renda necessária é muito maior hoje, do que em 2009 quando foi lançado o Programa. Então, dentro dessas condições, não é um processo fácil de vender. As pessoas se assustam, não estão acostumadas com o financiamento, você tem que ir lá e ensinar, tem que mostrar o que pode o que não pode. O cara trabalha, trabalha, trabalha e quando vai assinar não pode, porque não passa no banco, está com dívida. Então isso também é uma dificuldade, você tem que pegar os clientes prontos. Até hoje, mesmo muito tempo depois, muitos ainda não entendem o que é o Programa, qual seu benefício, onde ele se encaixa etc. Eles têm grande vantagem nisso, mas a gente tem muita dificuldade de mostrar. Com as taxas que são oferecidas, além deles conseguirem a casa própria, eles estão fazendo um bom negócio imobiliário. A grande diferença desse negócio para quem está vendendo para o alto padrão é que estes estão comprando porque tem desejo, e a gente vende pra quem tem necessidade. Lá, o cara quer comprar, mas não precisa. Pra gente, só vem o cara que precisa. Só não compra quem não pode ou quem você ainda não abordou. Não é à toa que grande parte do nosso trabalho hoje é o de ir atrás.

Se o processo de venda se apresenta como mostrado acima, o financiamento do imóvel ganhou um novo instrumento que fez trazer mais garantia à execução do negócio. O “crédito associativo” muda a relação do tempo presente no processo da construção civil, antecipando dinheiro à incorporadora, garantindo uma taxa menor de inadimplência aos bancos e colocando o morador para começar a pagar o imóvel ainda na planta, na forma de juros e taxas de obra antecipadas, ao passo que isso garante o acordo firmado durante o processo de venda. Abaixo, a explicação de Sérgio a esse respeito:

A MRV trabalha num esquema que a gente chama de “crédito associativo”, 99% é desse jeito. Funciona assim: você vende já financiando o apartamento, você financia na planta. Se você for comprar um apartamento da MRV hoje, você terá que trazer, de cara, toda a sua documentação. Nós vamos passar pra Caixa ou pro Banco do Brasil, que é quem opera o PMCMV, eles vão te analisar e dizer se você pode ou não comprar, se tem renda ou não. Uma vez que você tenha, nós vamos vender. E aí, em trinta dias o banco já vai te chamar e você já vai “desligar” com o banco, já vai assinar e ter a escritura daquela unidade. Claro que tem a alienação fiduciária, é a garantia do banco e o imóvel só vai ser seu no dia que você terminar de pagar. Mas já começa ali. Isso é diferente do que o grande mercado faz, porque no baixa renda a gente consegue trabalhar melhor isso. É mais segurança pro cliente, porque, por exemplo, se alguém da família aumentar de renda, ele pode já sair daquela faixa e não pagar mais aquele

juro, aquele subsídio e não conseguir comprar. A gente fazia o “associativo”, mas não desligava rápido, ia “desligando” com o tempo, sem pressa. E aí encontrava cliente que mudava a situação dele: perdia o emprego ou melhorava a renda etc. O que nós fizemos foi ajustar o tempo da venda com o tempo do “desligamento”, ou seja, no financiamento do imóvel para garantir as condições ao cliente a partir da situação que ele mostrou no primeiro momento.

O “crédito associativo”, passível de realização nos planos de baixa renda devido ao seu apelo de segurança que equaliza o tempo de venda com o tempo de “desligamento”, é, de outro lado, a antecipação da dívida ao morador. Neste caso, o morador começa a pagar os encargos da obra bastante antes de começar o financiamento da unidade, com a justificativa de garantir a ele as condições daquele negócio, independentemente se o cenário de sua vida mudar. Melhorar de vida, aumentar a remuneração familiar durante o processo de construção do imóvel, seria deslocar o morador para uma faixa de renda onde ele não obteria as mesmas condições de financiamento e não receberia a mesma quantidade de subsídio. De outro lado, se algo acontece com sua família, se sua renda diminui ou se ele perde o emprego, o negócio já está feito com o banco e o futuro morador terá direito de seguir o financiamento e pagar as prestações de seu apartamento. O que aparece, entretanto, como vantagem ao trabalhador é um mecanismo de mercado que diminui o risco da inadimplência e financia a construtora durante a obra. Se dermos um salto para o conjunto abstrato dessa relação veremos, portanto, que proteger o trabalhador através do “crédito associativo” é o mesmo que dar solvabilidade à MRV. Assim, a proteção ao morador só vem à tona na medida em que esse sistema financia a MRV durante a obra e a torna uma empresa saudável do ponto de vista financeiro. Se o momento dos IPOs e a crise americana causaram um grande endividamento às empresas de capital aberto, a saída encontrada pela MRV para se mostrar como empresa solvente foi transferir para o futuro morador os encargos da unidade durante a obra.

Se olharmos os balanços, a partir do terceiro, a MRV é uma empresa capitalizada, que não tem uma grande dívida. Sua relação com o patrimônio líquido é bem saudável. Hoje, nesse exato momento, pra você fazer debentures, rolar as dívidas, tentar se endividar não é fácil, os bancos também estão mais seguros. Mas hoje ela não precisa, ela está numa condição muito favorável, geradora de caixa, então isso é um ponto muito positivo. Quanto à captação de recursos, o financiamento é a nossa captação. Ou seja, com o “crédito associativo”, o cliente só começa a financiar quando a unidade já está pronta, mas ele já vai pagando desde

antes. A partir daquele momento ele começa já a pagar juro e seguro de obra. Por exemplo, vou fazer um plano de financiamento de 240 meses. Isso é a partir da obra pronta. Se tem 24 meses antes da obra ficar pronta, ele paga esses 24, mas não é amortização de dívidas nem nada, é tão somente um valor de juro pequeno, pois ele é proporcional à obra. Conforme a obra vai andando, o banco vai me repassando o que está sendo pago. Esse é o meu dinheiro que o banco vai me dando. Quando financia, eu recebo todo o restante e dali pra frente é só o banco e o cliente. O financiamento mais barato que se possa ter hoje, portanto, é o “associativo”. Por isso, o custo financeiro da MRV é menor, por ser o “associativo”, senão teríamos que pagar o juro mais alto. Nesse caso, é o cliente que está pagando o juro, não a gente, por isso fica mais barato pra gente.

Parece ser nesse sentido, ou seja, através da arrecadação de dinheiro antecipada vinda do trabalhador através do “crédito associativo”, das facilidades existentes para o setor proporcionada pelo PMCMV e do bom desenvolvimento de sua imagem na bolsa de valores que a MRV se destaca atualmente no mercado de construção de habitações populares. Não bastasse, entretanto, esses vínculos institucionais, a entrada na bolsa, a adequação a novos instrumentos financeiros que permitiram sua melhor colocação no mercado, se não fosse, também, o desenvolvimento na parte logística e construtiva da empresa necessária à expansão rápida que ela obteve nos últimos dez anos. O desenvolvimento das forças produtivas no setor da construção civil no Brasil⁷⁷ percorre outros caminhos que meramente o aumento de tecnologia. Parece caminhar muito mais para aprimoramentos logísticos e adaptação a técnicas que farão diminuir o custo de produção. Sérgio explica como eles fazem isso dentro da empresa e o que é a forma de construção do “autoportante”:

A MRV é uma fábrica de apartamentos, uma linha de produção de apartamentos do segmento econômico. A gente usa o “autoportante”. Se você olhar a maior parte das construções, elas são feitas em pilotis, ou seja, primeiro se faz as colunas e depois se coloca as paredes. Na MRV, você não vai ver as colunas. As paredes são a própria sustentação. São blocos com resistência maior para poder sustentar mais peso. Se você observar um prédio em construção, antes do acabamento, vai notar que a cor dos blocos muda de andar para andar. Os de baixo têm uma cor diferente, porque é mais resistente e precisa aguentar mais peso, sendo também mais caro. E vai indo pra cima até chegar os blocos menos

⁷⁷ O processo de construção do setor da construção civil no Brasil é reconhecidamente menos irrigado de tecnologia. Ele é, entretanto, inteiramente produzido dentro do país. Seu caráter pouco desenvolvido, no sentido dos processos de produção de tecnologia para o setor, nos induz a hipóteses sobre como é que o setor promove sua acumulação. Talvez se encontre alguma resposta no fato dela não sofrer interferências de outros países nesse setor. Sérgio comenta: “A indústria da construção civil no Brasil, ela se desenvolve, mas é muito artesanal, o que é bom, porque ninguém vai poder importar apartamento da China, e isso é bom pra gente.”

resistentes, com outra cor, e por isso, mais baratos. Esse é um processo nosso. É difícil você encontrar um edifício de alto padrão que use o “autoportante”, você não vai encontrar. Até porque esse modelo te traz algumas limitações. Você não pode quebrar parede, não pode fazer adequação, porque a parede é a própria estrutura. Tem que ser dito: “se vai comprar, é assim! Não mude nada!” Porque se você quebrar a parede pode ruir o prédio e corre esse risco mesmo. Já um médio-alto padrão, as pessoas querem abrir, mexer, mudar etc. Ou seja, são necessidades distintas. E também não se faz prédios tão altos com esse formato, além da gente julgar que é mais barata essa forma pra gente.

Como metáfora da própria estrutura de uma construção da MRV, a vida do trabalhador se torna engessada, presa entre as paredes da construção que não se podem alterar em hipótese alguma ao risco de desabar. A construção do “autoportante”, tida como um avanço na questão dos custos da empresa, é, antes de tudo, um retrocesso no próprio processo construtivo existente no Brasil. Se o modernismo trouxera a flexibilidade interna dentro da casa, a possibilidade de se alterar uma ou outra parte devido a mudanças ocorridas na vida, hoje essa possibilidade não há, ela foi deixada apenas aqueles que podem pagar pelo médio e alto padrão. O Programa Minha Casa Minha Vida reduz, na estrutura da própria unidade, a vida à casa.

Considerações Finais

O texto apresentado nesta dissertação é um resultado bastante diferente do que foi planejado no projeto de pesquisa para o mestrado, em meados de 2013. Ao final desse período, enxergo, ao menos, dois motivos para isso. Primeiramente, o processo de pesquisa vai para muito além das promessas do projeto. Durante a pesquisa, é comum que o objeto estudado negue ao pesquisador as possibilidades de estudar aquilo tal como prometido num primeiro momento. A promessa de pesquisa, assim, raramente se converte no objeto estudado com a clareza anunciada pelo projeto. Isso se dá, pois os trabalhos de campo, os novos textos que lemos, os movimentos e pessoas com quem travamos contato vão, ao mesmo tempo, contradizendo a proposta inicial e trazendo novos questionamentos que levam a um desdobramento do projeto primeiro. Inevitavelmente, o processo de pesquisa nunca funciona como uma mera reprodução aumentada daquilo que foi pensado a princípio, mas sim como uma metamorfose, podendo apresentar uma perspectiva de pesquisa de longa maturação ao lado de formas adquiridas ao longo do caminho. Em segundo lugar, a prática da escrita revela, mais claramente que no momento anterior, algumas barreiras. A principal delas, o tempo, marcado para finalizar no prazo do sistema de pós-graduação, impõe à escrita um exercício entre a possibilidade e a vontade, forçando-nos a fazer escolhas que reduzem o processo de pesquisa à síntese de algumas temáticas, mais ou menos coerentes, apresentadas no texto final. A escrita, tal como o processo de pesquisa, recebe uma nova metamorfose, a qual busca expor a parcela daquilo que se conseguiu coerência durante o tempo imposto juntamente a um fio condutor mais amplo, que serve como pano de fundo das exposições e argumentações do texto, ainda que não estejam claramente apresentadas.

Como pano de fundo da dissertação aqui apresentada está a ideia de que o PMCMV expôs duas urgências, complementares e dependentes entre si. A primeira delas, a urgência de reprodução do capital, teria seu mecanismo colado ao funcionamento do Programa, trazendo os fundos públicos à disposição dos capitais financeiros ligados às incorporadoras de capital aberto e transportando a produção da moradia popular para o interior da lógica de reprodução do dinheiro na esfera financeira, caracterizando-se naquilo que Shimbo (2010) chamou de “habitação social de mercado”. Essa produção, moldada pelo contexto de reprodução do capital na qual está inserida, pôde alcançar níveis colossais no curto período de tempo analisado do PMCMV I e II, entre os anos de 2009 à 2014. Isso parece estar relacionado ao fato de que a reprodução do capital na era

financeira tem um ritmo de rotação muito mais veloz que aquele vivenciado nas décadas de 1960 e 1970, quando o BNH era o principal promotor da política habitacional no país, como vimos no terceiro capítulo desta dissertação. Se a produção da mercadoria habitação naquele momento se enquadrava no contexto de uma economia industrial, atualmente, a financeirização da economia impôs à produção da habitação a urgência da remuneração do capital financeiro que, por sua lógica de reprodução, exigiu uma maior velocidade na produção de casas que anteriormente e, por consequência, uma alta produtividade no canteiro de obras, levando às consequências observadas nesta dissertação. O déficit habitacional, por isso, tão elevado em todos os momentos da recente história brasileira, não parece ter sido o fator principal na tentativa de se resolver, tão apressadamente, a questão habitacional através dos mecanismos criados pelo PMCMV.

Essa foi, basicamente, a perspectiva apresentada no texto final desta dissertação de mestrado. A urgência da reprodução do capital, moldando os parâmetros e dimensões do PMCMV, nos levou a estudar a MRV como principal “parceira” do Programa e as características dos elos entre a política habitacional, o capital financeiro e incorporadoras nacionais de capital aberto (Capítulo 4), apresentar os dados oficiais a respeito das duas primeiras fases da política habitacional e a formação histórico institucional do Programa (Capítulo 2), o movimento histórico da reprodução do capital e do trabalho ligado às políticas habitacionais, materializado aqui pelo estudo do período BNH/autoconstrução, junto à reflexão a respeito desse mesmo movimento para o PMCMV (Capítulo 3) e o surgimento do Programa, a partir da imposição urgente dos capitais que haviam entrado no Brasil em busca das promessas de remuneração do setor imobiliário abalado pela forte crise interna e pela grande crise econômica de 2008 (Capítulo 1).

No entanto, a parte que o pragmatismo da escrita não deixou entrar explicitamente no texto final refere-se ao que chamamos aqui de segunda urgência. O processo de pesquisa, principalmente os trabalhos de campo e o contato com os movimentos de luta por moradia em São Paulo, revelaram a urgência em torno do PMCMV de outra maneira. Não mais como meio para a transformação do dinheiro em mais dinheiro, como retratado aqui nesta dissertação, a moradia, para aquele que se utiliza dela enquanto valor de uso-habitação, mesmo que também inserida no interior do circuito de reprodução do capital (OLIVEIRA, 1982), traduz-se como a urgência da vida, da sobrevivência na cidade. É o medo de não se ter uma casa, um teto para se morar, que reflete a urgência colocada para

a população que hoje se encontra fora do alcance do direito colocado pela moradia com o PMCMV.

As entrevistas realizadas para esta pesquisa com os moradores em situação de rua, os movimentos de luta por moradia e os moradores dos conjuntos habitacionais do PMCMV nos mostraram semelhanças que não esperávamos. Essas entrevistas, apenas parcialmente incorporadas ao texto da dissertação, revelam que a política habitacional deixa uma imensa quantidade de pessoas fora do Programa. Mas essa não é novidade deste momento. O que parece ser novo aqui é que, mesmo aqueles que são contemplados pela política habitacional, possuem o receio de perder a casa da mesma forma que um morador de uma habitação de mercado qualquer. As novas resoluções promovidas pelo então Ministro das Cidades do segundo governo Dilma Rousseff, Gilberto Kassab, como já apontadas durante este trabalho, indica que o imóvel que for inadimplente dentro do Programa, pode ser recuperado pela justiça, igualando-o, assim, aos casos de leilão estudados por Flávia Martins (2010) em sua tese de doutorado, provenientes da Lei de Alienação Fiduciária de 1997. Quando não por vias oficiais, porém, como a expulsão por inadimplência, por exemplo, muitas ocasiões revelam que o morador pode perder a casa simplesmente porque o imóvel foi construído sob uma situação de precariedade na qual o fio da navalha passa a ser a regra do cotidiano do próprio contemplado. Essa situação pode ser das mais diversas: invasões de crime organizado antes da destinação ao real contemplado pela unidade, abalo nas estruturas causado pela economia de materiais das empresas construtoras pelo programa, ausência de elementos essenciais à conclusão da obra dentro dos parâmetros exigidos etc. Porém, ela também pode ser de outra ordem, mais sutis que as anteriores: o preço do condomínio, o valor das parcelas, o montante das prestações junto às outras dívidas, a distância do conjunto para o restante da cidade, entre tantas outras coisas, podem fazer da habitação do PMCMV uma impossibilidade para uma grande parcela da população.

Mas o que talvez tenha chamado mais a nossa atenção seja que essa percepção do medo dentro da própria política habitacional tenha vindo, mais contundentemente, daquele que está mais longe da possibilidade de alcançá-la: o morador em situação de rua. Ele, mais marcante na figura de um dos líderes do Movimento Autônomo dos Moradores em Situação de Rua que entrevistamos, Átila, nos sugere o conceito de *morador em situação de rua* e encontra nisso, um denominador comum para uma grande

parte dos moradores da cidade de São Paulo, incluindo também aquele contemplado pelo PMCMV. Refletindo sobre a própria situação, ele diz:

Essa questão da terminologia começou em 2006, quando foi entregue o segundo documento nacional. É uma mera questão terminológica. Queriam chamar a gente de “drogadito”, “sofredor de rua”, “mendigo”, “nóia”, “morador de rua”, “povo da rua”, sei lá, mas quem é que não é “da rua”?! A questão é que todos eles são pessoas *em situação de rua*. O cara que está no albergue ele não está na rua, mas está *em situação de rua*. Ele não tem casa própria, às vezes não está empregado, às vezes está doente e fodido, e está morando lá – *em situação de rua*. Aí o cara melhora um pouquinho e vai pra favela, segue *em situação de rua*. Só que se você chegar no cara, ele vai falar: “que rua o que?!? Eu sou favelado!” Ou seja, abaixo daquilo pra ele já é a rua. Ele não vai ter família, ajuda financeira, nada. Se qualquer intempérie pegar o cara, ele está na rua. Se for bem ver, um cara desses do PMCMV, se matando pra pagar as prestações, sem ninguém mais pra ajudar ele se precisar, não está *em situação de rua*? Qual seria o próximo passo pra eles que estão devendo as prestações e são expulsos da casa? São Paulo está em situação de rua, meu amigo...São Paulo inteira.

Portanto, a ideia deixada de lado para o momento da escrita, mas presente como fio condutor durante todo o processo de pesquisa, foi justamente essa: o *medo da situação de rua* está presente no cotidiano de todos aqueles aos quais a casa é ainda um objetivo a ser alcançado. E este medo, posto pela urgência da vida na cidade e regulado pelas contas da casa a serem pagas, serve como fonte de remuneração ao capital envolvido nas habitações, mesmos as sociais, e atua como lastro dos investimentos financeiro no setor, os quais possuem o exercício da manutenção básica da vida de um indivíduo a fonte primeira de remuneração desses investimentos.

A situação de rua: o estado de emergência do cotidiano endividado como lastro da emergência econômica do PMCMV

Ó Santa Edwiges, vós que na terra fostes o amparo dos pobres, a ajuda dos desvalidos e o socorro dos endividados, e no Céu agora desfrutais do eterno prêmio da caridade que em vida praticastes, suplicante te peço que sejais minha advogada, para que eu obtenha de Deus o auxílio de que urgentemente necessito: por favor, me livre das longas dívidas, me arranje um segundo emprego, me traga paz e tranquilidade de espírito que há tanto tempo desconheço.

Alcançai-me também a suprema graça da salvação eterna. Santa Edwiges, rogai por nós, pelos nossos irmãos prisioneiros e por todos os que passam dificuldades financeiras. Amém.

Foi necessário mergulhar nas entrevistas com os *moradores em situação de rua* para entender um pouco melhor aquilo que já nos parecia muito claro dentro do nosso objeto de pesquisa - o PMCMV. Aqui, o relato daqueles que parecem “fora” do circuito do capital e da comercialização da mercadoria habitação, nos ajudou a entender, em primeiro lugar, o que é a própria produção mercadológica da moradia. A ausência de habitação do PMCMV para os *moradores em situação de rua*, antes de trazer à tona uma falha que o Programa devesse solucionar, evidencia o motivo pelo qual ele surgiu. Arelado ao salvamento das incorporadoras brasileiras pós crise de 2008 e à remuneração de um capital internacional que parece, à primeira vista, não ter nada a ver com essa história, o surgimento do Programa Minha Casa Minha Vida, em regime de urgência, aparece como a solução do gigantesco problema habitacional que o Brasil carrega historicamente.

Quando tentamos fugir da forma dicotômica apresentada atualmente pelo debate a respeito das possibilidades distributivas dentro do Programa, não caminhamos para uma terceira via que forneça o seu equilíbrio, mas para o encontro de algo diferente dele próprio, ou melhor, da sua ausência. Tal como na época do BNH, a autoconstrução, na forma de um negativo do processo oficial da moradia popular, nos ajudou a explicar o próprio BNH, pode ser possível utilizar aqui o *morador em situação de rua* para entender o PMCMV. Me explico: o discurso acerca das conquistas e falhas do Programa gira em torno, atualmente, do alcance do espaço que o PMCMV Entidades adquiriu ao longo dos cinco anos de existência das duas primeiras fases, e dos possíveis retrocessos que a predominância do PCMVM Empreiteiras apresenta à realidade do déficit habitacional brasileiro, uma vez que a maior parte de seus recursos é destinado à classe média. Entretanto, a disposição em discutir apenas o melhor equilíbrio entre o PMCMV Entidades e o PMCMV Empreiteiras, deixa totalmente de fora aqueles que não acessam nem um e nem outro. Como Silvandro, *morador em situação de rua*, disse nas entrevistas, “eu estou abaixo do PMCMV”; Antônio e Patrick também afirmaram, “eu nunca vi um morador de rua ganhar uma casa”.

Toda essa discussão tem o poder de se fechar entre esse polo da contradição: aqueles que acessam a habitação de forma popular, via entidades ou listas de espera para a habitação popular (Faixa I) e aqueles que possuem parcelas mais gordas a pagar, em que o Estado dá menores descontos ou apenas fornece melhores taxas de juros que as de

mercado (Faixas II e III). Essa contradição, a meu ver, não se resolve apenas entre o embate dos dois termos dessa discussão. Por isso aqui proponho um terceiro termo para pensar o PMCMV. Este termo não visa resolver os problemas realmente existentes entre os dois polos citados acima (até por que os considero um falso problema, na medida em que a imensa produção de casas próprias necessariamente novas através do PMCMV não evidencia a forma mais efetiva de combater o déficit habitacional no Brasil), mas tenta sobretudo expor que o Programa não veio com o intuito de resolver nenhuma das demandas expostas inicialmente na contradição. Esse terceiro termo, portanto, além de evidenciar que o problema não se resolve na busca de um equilíbrio ideal entre os dois outros, traz à tona um denominador comum entre eles, quebrando assim essa suposta contradição - unindo-os num problema único.

Por que não considerar boa parte dos moradores do PMCMV como *moradores em situação de rua*, como propôs Átila nas entrevistas? Porque não pensar os condomínios do Programa entre as diversas formas precárias de moradia existentes na cidade de São Paulo? Há uma unidade em grande parte da população da cidade: o medo de “descer de vida” é, para muitas dessas pessoas, o medo real de alcançar a rua, de ter de chegar a dormir em uma calçada. Qualquer coisa que aconteça com uma família que esteja realmente com a corda no pescoço, pode levá-la a níveis mais precários de moradia ou, em última instância, diretamente à vida na rua. Estamos falando de toda uma população pressionada pela necessidade do pagamento das próprias contas e que, caso seja a prestação do imóvel que fique atrasada por alguns meses, é a linha tênue entre o sonho de viver numa habitação do Programa e o medo de cair na rua que estará em jogo.

Esse medo, entretanto, não é meramente uma consequência do processo massivo de construção de habitações populares via PMCMV, mas pode ser seu *a priori*: essa é uma hipótese a ser desenvolvida, mas que aqui, na conclusão deste trabalho, serve como breve objeto da reflexão. Entretanto, tenho aqui algumas razões para pensar dessa forma. A *situação de rua*, bem explicada como a ocasião de vulnerabilidade total das pessoas (que pela pressão das contas, das formas precárias ou instáveis de moradia, estão sempre à beira da possibilidade de sair de onde estão morando e diminuir a qualidade da moradia em que moram ou alcançarem a miséria absoluta da vida na rua), parece ser o elo de amarração social do esquema aparentemente estável do crédito e da dívida incentivado pelo PMCMV. Parece ser o “reengate” do processo social (LEFEBVRE, 1991). Ela mantém as pessoas no constante movimento de “ir atrás” das coisas do dia-a-dia, de “fazer

a correria”, de “se virar”, alimentadas pelo sonho de conquista da casa própria e, por isso tudo, não deixando outra alternativa a elas senão honrar com os seus compromissos. O medo de perder aquilo que acaba de conseguir, de perder o único bem que gera uma sensação de segurança à vida da família, de voltar a morar com outros parentes, de morar de favor, de pagar altos aluguéis; enfim, o medo causado pelas pressões em torno da dívida e da moradia na cidade de São Paulo, parece servir, ele próprio, de lastro aos rendimentos financeiros que os bancos e as incorporadoras possuem com o Programa.

Essa urgência, entretanto, parece se dividir em dois lados que se completam e só possuem sentido quando pensados em conjunto. De um lado, o PMCMV é criado na urgência de recuperar as empresas quebradas no setor e o dinheiro perdido na grande crise de 2008, e não na urgência de resolver o problema histórico da moradia, como vimos anteriormente; de outro lado, existe a urgência de se ter uma casa própria por parte de uma imensa parcela da população brasileira, pressionando essas pessoas a internalizarem no cotidiano delas a urgência da economia, servindo ela mesma de lastro à necessária urgência de remuneração do capital financeiro. O “trabalho futuro” (MARTINS, 2010; KURZ, 1995) dessas pessoas, na forma da dívida a se pagar ou da prestação da unidade habitacional, é tido como lastro da economia no momento em que a urgência de remuneração do capital financeiro já não vê outra alternativa de remuneração com bases sólidas no presente. Esse é o movimento de generalização da “pobreza urbana” (DAMIANI, 2011)⁷⁸ ou do alcance cada vez maior do que vimos chamando de *moradores em situação de rua*. Para este é urgente, é necessário, é emergencial pagar as parcelas da casa, caso contrário o próximo passo pode ser a rua. A urgência de uma sobrevivência no nível mais raso da palavra é, portanto, o que possivelmente dê lastro ao desenvolvimento milionário das incorporadoras vinculadas ao PMCMV.

O terceiro termo não visa, portanto, não falar do Programa, mas ao contrário, busca defini-lo não apenas a partir do que ele diz sobre si próprio, mas também a partir daqueles que conseguem sentir na pele que a habitação social no Brasil não é uma verdade universal.

⁷⁸ Amélia Damiani (2011) não trata diretamente do PMCMV quando conceitua o que é a “pobreza urbana”. Ela toma os casos dos conjuntos habitacionais para entendê-los como uma ampliação do fenômeno da pobreza a partir da inserção de seus moradores na vida cotidiana. Essa derivação para o pacote habitacional Minha Casa Minha Vida é nossa e visa enquadrar no cotidiano aquele indivíduo que tem acesso ao crédito, ou melhor, à dívida.

Referências bibliográficas

- ALVAREZ, Isabel Pinto.** A produção e reprodução da cidade como negócio e segregação. In: CARLOS, A.F.A; VOLOCHKO, D.; ALVAREZ, I.A.P. (Org.). A cidade como negócio. São Paulo: Editora Contexto, 2015, v. 2, p. 65-79.
- ARANTES, Paulo.** *Estado de sítio*. São Paulo, Editora Boitempo, 2007.
- ARANTES, P. & FIX, M.** “Minha Casa, Minha Vida’: o pacote habitacional de Lula”. Correio da Cidadania. De 30 de julho de 2009. Sem página. http://www.correiocidadania.com.br/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=66&Itemid=171 (acesso em 10/03/2013)
- BAITZ, Ricardo.** *Uma aventura pelos elementos formais da Propriedade: nas tramas da relativização, mobilidade e abstração, à busca da contra-propriedade*. Teses USP. São Paulo, 2011.
- BOLAFFI, Gabriel.** *Habitação e Urbanismo: o problema e o falso problema*. In: MARICATO, Ermínia (Org.). *A reprodução capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo, Editora Alfa-Omega, 1982.
- BONDUKI, Nabil.** *Origens da habitação social no Brasil: arquitetura moderna, lei do inquilinato e difusão da casa própria*. São Paulo, 2013, Ed. Estação Liberdade.
- BONDUKI, Nabil e ROLNIK, Raquel.** *Periferia da grande São Paulo. Reprodução do espaço como expediente de reprodução d força de trabalho*. In: MARICATO, Ermínia (Org.). *A reprodução capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo, Editora Alfa-Omega, 1982.
- BOTELHO, Adriano.** *O urbano em fragmentos, a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo, Annablume, FAPESP, 2007. 315 p.
- BRITO, Mônica Silveiro.** *Modernização e tradição: urbanização, propriedade da terra e crédito hipotecário em São Paulo, na segunda metade do século XIX*. Teses USP. São Paulo, 2006.
- CARDOSO, Adauto Lúcio (Orgs.).** *O Programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais*. Rio de Janeiro. Letra Capital, 2013.
- CARLOS, A.F.A.** Da “organização” à “produção” do espaço no movimento do pensamento geográfico. In.: CARLOS, A.F.A.; SOUZA, M.L.; SPOSITO, M.E.B. (Orgs.) *A produção do espaço urbano: agentes e processos, escalas e desafios*. São Paulo: Contexto. 2012. P.53-74.
- DAMIANI, Amélia Luisa.** *A cidade (des)ordenada e o cotidiano*. 2011. citrus.uspnet.usp.br/rdg/ojs/index.php/rdg/article/download/215/195 (acesso em 01/07/2013)
- _____. *Urbanização Crítica e Situação Geográfica a partir da Metrópole de São Paulo*. In.: CARLOS, A.F.A. & OLIVEIRA, A.U. Orgs. *Geografias de São Paulo: Representação e crise da Metrópole*. São Paulo: Contexto. 2004. P. 19-58.
- _____. *Urbanização Crítica e Produção do Espaço*. In: Revista Cidades, Vol. 6, N°10. Presidente Prudente – SP, 2009.
- FEREIRA, João Sette W.** *Cidades para poucos ou para todos? Impasses da democratização das cidades no Brasil e os riscos de um urbanismo às avessas*. In.: OLIVEIRA, Francisco; BRAGA, Ruy e RIZEK, Cibele (Orgs.) *Hegemonia as avessas: economia política e cultura na era da servidão financeira*. São Paulo, Boitempo, 2010.
- FIX, Mariana.** *Financeirização e Transformações Recentes no Circuito Imobiliário no Brasil*. Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da Unicamp. Campinas, 2011. 266p.

- HARVEY, David.** *Condição Pos-Moderna: uma pesquisa sobre as Origens da Mudança Cultural*. São Paulo, edições Loyola, 1992.
- _____. *Los Limites Del Capitalismo y La Teoria Marxista*. México: Fondo de Cultura Económica, 1990.
- _____. *O Novo Imperialismo*. São Paulo: Loyola, 2004.
- _____. *O Enigma do Capital e as Crises do Capitalismo*. São Paulo, Boitempo, 2011.
- KURZ, Robert.** A ascensão do dinheiro aos céus. *Revista Krisis*, n. 16-17, 1995. Disponível em: <<http://obeco.planetaclix.pt/rkurz101.htm>>. Acesso em: maio 2008.
- HÖFIG, Bruno.** *Algumas observações sobre o movimento D-D' e a crise contemporânea*. Sem publicação.
- LANGENBUCH, Juergen Richard.** *A Estruturação da Grande São Paulo: estudo de geografia urbana*. Campinas, Tese Unicamp, 1971.
- LEFEBVRE, Henry.** *A Produção do Espaço*. Tradução não publicada do grupo “(Im)possibilidades do Urbano na Metrópole Contemporânea”. Belo Horizonte, 2006.
- _____. *A Revolução Urbana*. Editora UFMG. Belo Horizonte, 2008.
- _____. *O Direito à Cidade*. Editora Documentos LTDA. São Paulo, 1969.
- LENCIONI, Sandra.** *Condomínios industriais: um novo nicho dos negócios imobiliários*. In: PEREIRA, Paulo Cesar Xavier (org.) *Negócios imobiliários e transformações sócio-territoriais em cidades da América Latina*. São paulo, FAUUSP, 2011.
- MARICATO, Ermínia.** *Autoconstrução, a arquitetura possível*. In: MARICATO, Ermínia (Org.). *A reprodução capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo, Editora Alfa-Omega, 1982.
- MARTINS, Bruno Xavier.** *O Programa Minha Casa Minha Vida: da crise do capital à sociabilidade da dívida no urbano*. Trabalho de Graduação Individual (TGI), 2013.
- MARTINS, Flávia Elaine da Silva.** *A re(produção) social da escala metropolitana: um estudo sobre a abertura de capitais nas incorporadoras e sobre o endividamento imobiliário urbano em São Paulo*. Teses USP. São Paulo, 2010.
- MARTINS, José de Souza.** *O cativo da terra*. 8ª edição. São Paulo: Hucitec, 2004ª.
- MARX, Karl.** *O Capital – Crítica da Economia Política*. 5 Volumes. São Paulo, Abril Cultural, 1983. (Série “Os Economistas”).
- OLIVEIRA, Francisco.** *Crítica a Razão Dualista / O Ornitorrinco*. São Paulo, Boitempo, 2003.
- _____. *Noiva da Revolução / Elegia para uma Re(li)gião*. São Paulo, Boitempo, 2008.
- _____. *O Surgimento do Antivalor*. In.: *Os Direitos do Antivalor: a economia política da hegemonia imperfeita*. Petrópolis, Editora Vozes, 1998. (Coleção “Zero Esquerda”).
- _____. *Prefácio*. In: MARICATO, Ermínia (Org.). *A reprodução capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo, Editora Alfa-Omega, 1982.
- PAULANI, L.** “*Capitalismo Financeiro, Estado de Emergência Econômico e Hegemonia às Aversas no Brasil*”. In: OLIVEIRA, BRAGA & RIZEK (orgs). *Hegemonia às Aversas: economia, política e cultura na era da servidão financeira*. São Paulo: Boitempo, 2010. pp. 109-135.
- RIBEIRO, Fabiana V.** *Produção Contraditória do espaço urbano e resistências*. In: Ana Fani Alessandri Carlos. (Org.). *Crise Urbana*. São Paulo: Contexto, 2014, v. 1, p. 171-.

- ROYER, Luciana de Oliveira.** *Financeirização da Política Habitacional: limites e perspectivas.* São Paulo, Annablume, 2014.
- SACHS, Céline.** *São Paulo: Políticas Públicas e Habitação Popular.* EDUSP, São Paulo, 1999.
- SANFELICI, Daniel de Mello.** *A metrópole sob o ritmo das finanças: implicações sócioespaciais da expansão imobiliária no Brasil.* Teses USP. São Paulo, 2013.
- SANTOS, César Ricardo Simoni.** *A Nova Centralidade da Metrópole: da urbanização expandida à acumulação especificamente urbana.* Teses USP, exemplar do CAPH. São Paulo, 2013.
- SEABRA, Odette Carvalho de Lima.** *Metropolização: a reprodução do urbano na crise da sociedade do trabalho.* In: Revista Cidades, Vol. 6, N°10. Presidente Prudente – SP, 2009.
- SHIMBO, Lúcia Zanin.** *Habitação Social, Habitação de Mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro.* Teses USP. São Paulo, 2010.
- VOLOCHKO, Danilo.** *Novos espaços e cotidiano desigual nas periferias da metrópole.* Teses USP. São Paulo, 2011.

Jornais, blogs e principais sites consultados

O Estado de São Paulo

Exame

Folha de São Paulo

Valor Econômico

Agência Caixa de Notícias

ABECIP (Associação Brasileira de Créditos Imobiliários e Poupança). Clipping de notícias disponível em: <<http://www.abecip.org.br/>> Primeiro acesso em: janeiro de 2012.

AUGUSTO SAMPAIO. Disponível em: <<http://augustosapaio.com/noticias>> Primeiro acesso em: novembro de 2014.

BLOG DO RUBENS MENIN. Disponível em: <<http://blogrubensmenin.com.br/>>. Primeiro acesso em: setembro de 2014.

BM&FBOVESPA. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/pt-br/renda-fixa/o-que-sao-debentures.aspx?idioma=pt-br>> Acessado em 20/02/2015.

MINISTÉRIO DAS CIDADES. Disponível em: <<http://www.cidades.gov.br/>> Primeiro acesso em: agosto de 2013.

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO. Disponível em: <<http://www.planejamento.gov.br/>>. Primeiro acesso em 09/03/ 2015.

MRV. Disponível em: <<http://ri.mrv.com.br/>> Primeiro acesso em: outubro de 2012.

REPORTER BRASIL. Disponível em: <<http://reporterbrasil.org.br/>>. Primeiro acesso em: janeiro de 2015.

SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA (STJ). < <http://coad.jusbrasil.com.br>>. Primeiro acesso em novembro de 2014.

Relatórios e documentos consultados

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. *Déficit habitacional no Brasil, 2009*. Belo Horizonte, 2012. Disponível em: <<http://www.fjp.mg.gov.br/index.php/docman/cei/deficit-habitacional/185-deficit-habitacional-2009/file>>

MINISTÉRIO DO TRABALHO E DO EMPREGO. *Portaria interministerial n° 2, de 12 de maio de 2011: enuncia regras sobre o Cadastro de Empregadores que tenham submetido trabalhadores a condições análogas à de escravo*. Brasília, 2011. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C816A2E7311D1012FFA7DD87E4E75/p_20110512_2.pdf>.

Cadastro de Empregadores que tenham submetido trabalhadores a condições análogas às de escravo. Brasília, 2011. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/trab_escravo/portaria-do-mte-cria-cadastro-de-empresas-e-pessoas-autuadas-por-exploracao-do-trabalho-escravo.htm>

MRV, RELAÇÃO COM INVESTIDORES. Apresentação Institucional de fev/2015. Disponível em: <<http://ri.mrv.com.br/apresentacoes.aspx>>, acessado em 10/02/2015.

SECOVI. *Balanço do mercado imobiliário de 2001-2010: a década da retomada*. São Paulo, 2010. Disponível em: <<http://www.secovi.com.br/files/Arquivos/balancomercado-celsopetrucci.pdf>>

SECRETARIA DE ESTADO DE GESTÃO DO TERRITÓRIO E HABITAÇÃO (SEGETH). *Programa Minha Casa Minha Vida*. Brasília, 2012. Disponível em: http://www.sedhab.df.gov.br/mapas_sicad/conferencias/programa_minha_casa_minha_vida.pdf