



TEMA: C – MODELOS DE URBANIZAÇÃO NOS ESPAÇOS DA LUSOFONIA

O PERFIL E A ATUAÇÃO DAS EMPRESAS CONSTRUTORAS E INCORPORADORAS PRIVADAS DE EMPREENDIMENTOS DO PROGRAMA MINHA CASA, MINHA VIDA: UM ESTUDO PARA UMA CIDADE DE PORTE MÉDIO – PELOTAS-RS



Jones Vieira Pinto^a Nirce Saffer Medvedovski^b

a: Arquiteto e Urbanista, Universidade Federal de Pelotas, jonesvieirapinto@hotmail.com;

b: Prof^a. Dr^a. Arquiteta e Urbanista, Universidade Federal de Pelotas, nirce.sul@gmail.com

Resumo:

Este trabalho se propõe a identificar o perfil e a atuação das empresas construtoras e incorporadoras privadas – agentes promotores privados – atuantes no Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV) em uma cidade de porte médio, utilizando como estudo de caso a cidade de Pelotas, localizada na região sul do estado do Rio Grande do Sul, Brasil. Faz esta análise a partir do reconhecimento da atuação destas empresas como os principais agentes executores de empreendimentos habitacionais do PMCMV no Brasil, que tem se mostrado bastante “financeirizado” dentro da execução da política habitacional social brasileira. Tem como objetivo identificar e traçar um perfil de porte e atuação destes agentes promotores privados do PMCMV, analisando suas produções e preferências de mercado dentro do Programa, e verificar em um estudo aprofundado as características de origem, porte e atuação de dois dos três principais agentes atuantes na cidade. Como materiais e métodos de análise identificam-se os empreendimentos produzidos nos primeiros sete anos de execução do PMCMV em Pelotas, assim como todos os agentes promotores responsáveis pela execução de cada empreendimento, verificando as características de construção, perfil, porte, origem e objetivos de dois dos principais destes agentes atuantes na cidade. Como métodos de coleta de dados, formou-se um banco de dados com todos os empreendimentos e agentes promotores privados citados acima, fez-se busca de dados primários e secundários em periódicos de circulação da cidade e outros trabalhos já realizados referentes ao PMCMV em nível local e nacional, e aplicaram-se entrevistas com informantes qualificados. Os resultados são confrontados com trabalhos similares realizados em outras cidades brasileiras. Como resultados, aponta-se para um perfil de atuação de empresas privadas de portes variados, com origem tanto internamente, como externamente a Pelotas, porém com predominância de origem local. Dentre dois dos agentes de maior atuação, o de origem externa à cidade utiliza técnicas de construção e incorporação bastante diferentes das utilizadas pela maioria dos agentes de origem local. A produção, conforme o estudo aprofundado, mostra-se desqualificada, e promotora de maciça quantidade de unidades habitacionais por empreendimento, observando-se ainda, uma preferência por parte dos agentes promotores de produção para as faixas de renda de famílias de maior poder aquisitivo no Programa, relegando à faixa de famílias mais carentes, e de maior déficit habitacional na cidade, uma quantidade de unidades habitacionais inferior. O trabalho conclui que apesar de variados os perfis de atuação dos agentes promotores privados, com diversos portes de empresas atuantes, os mesmos se caracterizam por algumas características em comum, como a colocação de grande quantidade de unidades habitacionais por empreendimento, preferência por faixas de renda mais rentáveis economicamente, atuação de empresas incorporadoras de empreendimentos contíguos e prejudiciais ao território urbano e aos moradores. Conclui também que este perfil de atuação pode ser prejudicial a cidades de porte similar onde se implantam estes empreendimentos, como também prejudicial para o cotidiano dos usuários destes locais, dada esta forte via mercadológica e suas consequências presentes neste modelo de produção.

Palavras-chave: Programa Minha Casa, Minha Vida, Habitação de Interesse Social, agentes promotores privados.

1. Introdução

Criado em 2009, o Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV) partiu de uma iniciativa do Governo Federal, em parceria com os estados e municípios. Nos anos de 2009 e 2010 executou-se sua Fase 1, objetivando-se a construção de um milhão de moradias para famílias com renda mensal de até 10 salários mínimos [01]. Após, entre 2011 e o início de 2016, executou-se sua Fase 2, com o objetivo de contratação de mais dois milhões de unidades habitacionais, sendo 1,2 milhões para a Faixa 1, 600 mil para a Faixa 2 e 200 mil para a Faixa 3 [02]. Atualmente encontra-se em sua Fase 3, iniciada em março de 2016, também com o objetivo inicial da contratação de mais dois milhões de moradias até o final de 2018 [03].

Em 2018 completará 10 anos, e pode ser considerado o principal programa da política habitacional do Governo Federal brasileiro, sendo o que irá produzir mais unidades habitacionais para as classes de menor poder aquisitivo em toda a história brasileira.

Foi instituído através da Lei Federal 11.977, de sete de julho de 2009. Sua Fase 2 foi instituída através da Lei Federal 12.424, de 16 de junho de 2011, e em 30 de março de 2016 foi lançada sua Fase 3 [04,05].

Em termos de faixas de renda, desde o início visou a produção para famílias com renda mensal de até 10 salários mínimos, tendo este parâmetro se descolado das faixas no decorrer dos anos, dada a atualização anual do salário mínimo, que em 2009 era de R\$ 465,00, e hoje em dia (2016) é de R\$ 880,00 [06], além do limitante máximo da renda mensal familiar para a entrada nos cadastros do PMCMV também ter mudado, já que em 2009 era de R\$ 4.650,00, e hoje, com a atualização inicial de valores para a Fase 3, passou a ser de R\$ 6.500,00 [07]. É hoje, portanto, um programa habitacional que abrange famílias com renda mensal de aproximadamente até 7,4 salários mínimos.

Até a Fase 2 o público alvo do Programa era dividido em três faixas de renda (Faixas 1, 2 e 3), sendo estas representadas na Fase 2, por exemplo, por rendas de até R\$ 1.600,00 para a Faixa 1, acima de R\$ 1.600,00 e até R\$ 3.100,00 para a Faixa 2, e acima de R\$ 3.100,00 e até R\$ 5.000,00 para a Faixa 3. Na Fase 3 foi incluída a Faixa 1,5, entre as faixas 1 e 2, ficando os valores de renda para a Faixa 1 de até R\$ 1.800,00, para a Faixa 1,5 acima de R\$ 1.800,00 e até R\$ 2.350,00, para a Faixa 2 acima de R\$ 2.350,00 e até R\$ 3.600,00, e para a Faixa 3 acima de R\$ 3.600,00 e até R\$ 6.500,00. Dada a grande representatividade da produção do PMCMV em território nacional, aliada à perspectiva de sua continuação por no mínimo mais três anos no Brasil, assim como considerando que algumas avaliações já realizadas do Programa em nível nacional apontam para sua grande influência recebida da iniciativa privada na promoção de empreendimentos, favorecida por inúmeros fatores, como o desenho institucional do mesmo e incentivo à produção em larga escala, dentre outros motivos, este trabalho tem como tema a atuação dos agentes promotores privados (empresas construtoras e incorporadoras privadas) executores de empreendimentos do PMCMV, abordando especificamente os identificados na cidade de Pelotas. Foca nos seus perfis de origem, preferências e atuação, e na representatividade e modelo de suas produções.

1.1 Objetivos

São dois os objetivos principais deste trabalho, sendo o primeiro identificar e traçar um perfil de origem, porte e atuação dos agentes promotores privados atuantes no PMCMV em Pelotas, analisando suas preferências de produção, segmentadas segundo as faixas

de renda estabelecidas para o Programa, suas origens de instalação no território, diferenciando os agentes de origem de Pelotas, e os de origem externa a Pelotas, e seus portes de produção, diferenciando os agentes de maior porte e produção mais representativa no Programa, e os de médio e pequeno porte, e menor produção. O segundo objetivo é verificar em um estudo aprofundado as características de origem, porte e atuação de dois dos três principais agentes atuantes na cidade, sendo um deles de origem local e atuação regional, e o outro de origem e atuação nacional, identificando as diferenças encontradas no modo de atuação no mercado do PMCMV na cidade estudada.

1.2 Metodologia

Como materiais, métodos de análise e de coleta de dados, identificam-se os empreendimentos produzidos ou em fase de execução no PMCMV em Pelotas, desde seu início até dezembro de 2015, sendo esta primeira identificação apenas utilizada como meio de consulta para a confecção das análises e conclusões, não estando exposta no trabalho. Após identificam-se todos os agentes promotores responsáveis pela execução de cada empreendimento. Com estas bases de dados, fazem-se análises de verificação dos percentuais de representatividade de cada agente promotor na produção do PMCMV na cidade. Para a construção destas bases de dados, são utilizados levantamentos junto às empresas construtoras, ao Núcleo de Pesquisa em Arquitetura e Urbanismo, da Universidade Federal de Pelotas, e à Caixa Econômica Federal – Gerência de Habitação de Pelotas. Revisa-se a literatura pertinente a análises similares do PMCMV tanto em nível local, quanto nacional. Pesquisam-se dados primários em periódicos de circulação local, e aplicam-se entrevistas com informantes qualificados do PMCMV em Pelotas, sendo eles o atual presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil de Pelotas (SINDUSCON) e diretor-presidente da empresa incorporadora Roberto Ferreira – Ricardo Targa Ferreira –, e o ex-secretário de Habitação de Pelotas – Paulo Oppa Ribeiro. Por último, analisa-se qualitativamente a produção e modo de atuação de duas empresas atuantes, utilizando como materiais informações fornecidas em seus próprios sítios eletrônicos institucionais, assim como em outros periódicos de circulação local e demais sítios eletrônicos, e por meio de informações provenientes das entrevistas realizadas.

2. O Programa Minha Casa, Minha Vida e os agentes promotores privados

2.1 Os agentes promotores e a “financeirização” do Programa Minha Casa, Minha Vida

Como agentes promotores do PMCMV, têm-se as esferas governamentais – agentes promotores públicos –, sendo elas, federal, estaduais e municipais e os agentes promotores privados (empresas construtoras e incorporadoras privadas), que executam as obras dos empreendimentos em troca de pagamentos efetuados pelo próprio governo (Faixa 1) ou pelos usuários finais (Faixas 2 e 3 – para as Fases 1 e 2, e Faixas, 1,5, 2 e 3 – para a Fase 3).

Para Cunha [08], o PMCMV possui uma “estratégia anticrise implícita”, que se traduz na mobilização do setor da construção civil através do incentivo à produção de grande quantidade de habitações. O autor explica que o PMCMV não foi o único modo como o Governo Federal encontrou de buscar esta execução anticíclica à crise econômica

mundial instaurada no final da década passada, mas foi a resposta mais efetiva perante todas as forças políticas que pressionavam este Governo.

Sobre o assunto, Fix [09] afirma que a alegação da crise existente foi uma grande ferramenta utilizada pelo Governo quando este lançou o PMCMV. Retratando as outras medidas além do lançamento do PMCMV, Fix cita que o Governo Federal editou, em 2008, a Medida Provisória 443, que autorizava o próprio Governo, por intermédio da CAIXA, inclusive, a comprar ações de empresas do setor da construção civil (construtoras e incorporadoras).

Este setor passava por um momento de abertura de seu capital para negociação em bolsas de valores – em especial as grandes incorporadoras brasileiras –, e o Governo Federal perceberia isto, planejando ações como as desta Medida Provisória.

A crise econômica internacional de 2008, segundo Royer [10], teve como um primeiro responsável o sistema de crédito imobiliário norte-americano, através do estouro da bolha imobiliária ocorrida no sistema de hipotecas deste país. A autora qualifica esta crise como “a maior crise econômica em décadas, provavelmente a maior crise desde 1929”.

O fato é que a especulação imobiliária chegou a um nível insustentável – através, sobretudo, do mercado de hipotecas americano –, e os tomadores de crédito, conforme Royer [11], chegaram a um patamar onde jamais conseguiriam pagar por suas dívidas contraídas através dos empréstimos feitos. Assim, de modo simplificado, instaurou-se um sistema em cascata onde a ponta de um círculo de relacionamentos econômicos não cumpria com suas obrigações mutuárias, e as demais etapas deste fluxo do processo de crédito também não conseguiam arcar com seus deveres, gerando um estouro daquela especulação promovida sobre o preço dos imóveis, acarretando em quebras de diversas empresas envolvidas neste círculo.

Royer [12] lembra que esta crise que se estabelece em ordem geral, e tem origem na bolha imobiliária norte-americana, pode ser explicada por um dos cerne da financeirização do crédito imobiliário, e de como existe um forte “vínculo entre a crise e a extensão da política de acesso à moradia”. A autora explica este vínculo como algo estabelecido, por exemplo, nas “raízes domésticas” colocadas entre as redes financeiras e a classe trabalhadora americana, na qual as primeiras “subordinam” os segundos a um processo cíclico de manutenção de um alto padrão de consumo pela via do “acúmulo de dívidas e intensificação do trabalho” [13].

No Brasil, algo que já se identificado por outros estudos para demais programas anteriores ao PMCMV, qual seja o forte vínculo entre a política de HIS no Brasil e o seu viés econômico e sua “financeirização”, novamente é apontado por diversos autores como presente no PMCMV.

Shimbo [14] é objetiva ao destacar que a “habitação social” transformou-se efetivamente em um “mercado”. A autora explica que o mercado imobiliário “descobriu” e formou um segmento bastante rentável ao perceber que as incorporações e construções de moradias com valores até os limites definidos por programas de HIS e demandados por famílias que têm acesso a subsídios públicos ou ao crédito imobiliário acessível poderiam trazer grandes retornos financeiros, como é o caso do PMCMV.

Soraggi e Mendonça [15] colocam que as últimas transformações na política habitacional brasileira, oficializadas com a execução do PMCMV, ocasionaram uma transformação no mercado imobiliário que acarretou na inclusão de famílias com renda inferior a 10 salários mínimos no mercado da habitação como consumidores, prioritariamente. As autoras complementam que este fato, aliado a outros como o posicionamento do cenário econômico de maneira estável e a alta e crescente oferta do crédito imobiliário a partir do início dos anos 2000, ajudaram na ampliação da demanda por este mercado da habitação, que passou a se posicionar com um nicho identificado por “segmento econômico” da habitação.

Ao considerarmos as colocações das autoras Shimbo, Soraggi e Mendonça, e as passagens anteriores de Cunha e Fix, verifica-se que o desenho institucional do PMCMV se mostra propício à apropriação dos seus benefícios pelos agentes promotores privados atuantes neste mercado, visto que vários fatores contribuem para o ganho de lucros por parte destas empresas sobre a produção que deveria possuir um forte empenho social.

São alguns destes fatores, por exemplo, a produção em larga escala, a produção prioritariamente para as faixas superiores à faixa que possui as famílias com menor poder de renda, o acesso facilitado ao crédito e, por conseguinte, ao endividamento por décadas.

Portanto, em nível nacional o PMCMV apresenta-se com estas características fundamentadas em uma base de fortalecimento da economia. Neste trabalho interessa investigar se em uma cidade de porte médio como Pelotas-RS, este perfil de atuação dos agentes promotores privados também se faz presente.

1.2 A cidade de Pelotas

Pelotas – Fig. 1 – está localizada na parte sul do estado do Rio Grande do Sul, em sua região sudeste. Localiza-se a 250 quilômetros da capital do estado, Porto Alegre. É a terceira cidade mais populosa do Rio Grande do Sul, estando somente atrás de Porto Alegre e Caxias do Sul, com população de 328.275 habitantes registrada no Censo Demográfico de 2010 e estimativa de 342.873 habitantes para o ano de 2015 [16]. Possui vasta extensão territorial – 1.610 quilômetros quadrados –, e densidade demográfica de 203,89 habitantes por quilômetro quadrado. É a maior cidade e a mais populosa em sua microrregião no estado [17].



Fig. 1: Localização de Pelotas

Conforme Chiarelli [18], se mostra como um importante polo de serviços e “influente centro cultural do estado”, além de possuir duas universidades de ensino superior e demais faculdades de ensino.

Localiza-se a 60 quilômetros da cidade de Rio Grande-RS, uma das cidades mais próximas de Pelotas e que possui grande movimentação no setor industrial devido à forte influência da área portuária desta cidade na região, através dos serviços de importação e exportação nacional e internacional de produtos e matérias-primas, além da instalação de diversas empresas de produção civil, elétrica e mecânica, ocorridas desde o final da última década. Dada esta grande movimentação do setor industrial de Rio Grande-RS, e a pequena distância entre as duas cidades, além de outros motivos, nos últimos anos Pelotas tem vivido um momento de euforia no setor imobiliário, já que muitos dos trabalhadores da cidade vizinha utilizam Pelotas como cidade para moradia. Quanto ao déficit habitacional, segundo dados do Plano Local de Habitação de Interesse Social de Pelotas (PLHIS) [19], o município tinha, em 2013, um déficit de 13.598 moradias, sendo inclusos os domicílios improvisados, precários, coabitação e famílias com situação de aluguel com valor excessivo residentes em edificações alugadas cujo valor deste aluguel ultrapassa um terço da renda desta família [20].

Dados do IPEA [21] vão ao encontro desta constatação, pois o Instituto aponta que em 2011 a cidade de Pelotas era a centésima sexta cidade em um ranking estabelecido para os municípios com os maiores déficits habitacionais absolutos do país, dentre os 5.565 municípios existentes à época, enquanto que em termos de um ranking de déficit relativo à cidade estava apenas na posição 3.678 [22].

Logo, diante dos dados de um mercado habitacional a ser atendido em virtude do déficit existente, verifica-se que Pelotas tinha e tem potencial para se tornar uma cidade de grande atratividade para as empresas construtoras e incorporadoras de empreendimentos habitacionais no PMCMV, pois mediante a comparação com outras cidades, Pelotas se destaca por uma maior demanda habitacional absoluta.

Pela lógica da financeirização do PMCMV, e pela via da atratividade aos agentes promotores privados, Pelotas reforça sua classificação como uma cidade capaz de prover maior mercado para estes agentes, em comparação com outras cidades brasileiras. Isto acontece por fenômenos como o lembrado por Arantes e Fix [23], quando apontam que a faixa de famílias com renda entre três e 10 salários mínimos se torna mais rentável para o agente privado em comparação com a faixa de zero a três salários.

1.3 O Programa Minha Casa, Minha Vida em Pelotas

Em Pelotas o PMCMV possui forte atuação com um grande número de unidades habitacionais produzidas desde seu início. Chiarelli [24] aponta que como meta inicial desejava-se produzir 1.500 unidades habitacionais para a Faixa 1 do Programa, e que esta meta foi batida através da construção e contratação de 1.720 unidades, distribuídas entre os residenciais Fragata, Jardins do Obelisco, Buenos Aires, Montevideo, Eldorado e Haragano.

A cidade já vinha de uma tradição de implantação de vários empreendimentos no programa habitacional social anterior – Programa de Arrendamento Residencial (PAR) –, e os agentes promotores privados responsáveis pelas execuções deste Programa já apresentavam grande conhecimento de produção de moradia para as classes de menor poder aquisitivo na cidade [25].

Algumas empresas, inclusive, que já atuavam no PAR, também estão atuando no PMCMV em Pelotas – Ricardo Ramos, Labore e Roberto Ferreira.

Em termos de números, desde o início do PMCMV (2009) até dezembro de 2015, foram construídos ou contratados 60 empreendimentos na cidade, totalizando 11.919

unidades habitacionais. Destes empreendimentos, 35 foram edificadas na tipologia de apartamentos, e 25 na tipologia de casas térreas ou de dois pavimentos. A seguir apresenta-se o perfil desta produção, tanto em termos de unidades habitacionais por faixa de renda, assim como a representatividade e atuação de cada agente promotor privado identificado na cidade.

3. Os agentes promotores privados do PMCMV em Pelotas

2.1 Identificação e perfil de produção dos agentes promotores

Abixo identificam-se todos os agentes promotores privados atuantes no PMCMV em Pelotas, assim como se especificam suas produções em termos de número e representatividades de unidades habitacionais, e número e representatividades de empreendimentos na cidade – Tabela 1.

Tabela 1: Agentes promotores do PMCMV em Pelotas

Agente promotor	Nº Empreend	Perc. Empr. por agente promotor (%)	Nº Unid. Habit.	Perc. Unid. Habit. por agente promotor (%)
Ricardo Ramos Construtora Ltda.	11	18,33	2.380	19,97
Rodobens Incorporadora Imobiliária	8	13,33	3.590	30,12
Roberto Ferreira Comercial e Construtora Ltda.	6	10,00	1.296	10,87
Solum Construtora e Incorporadora	5	8,33	155	1,30
Labore Engenharia Ltda.	4	6,67	940	7,89
Serial Engenharia e Estruturas Ltda.	4	6,67	757	6,35
Zechlinski Engenharia e Construção Ltda.	4	6,67	796	6,68
Construtora ACPO Ltda.	4	6,67	591	4,96
SPO Construções e Incorporações Ltda.	3	5,00	398	3,34
Olavo Rocha Construtora Ltda.	3	5,00	280	2,35
Carmelo Construções e Incorporações Ltda.	1	1,67	260	2,18
SPE Village Center IV Empreendimentos Imobiliários Ltda.	1	1,67	120	1,01

Tema C: Modelos de Urbanização nos espaços da Losofonia

SPE Fragata Empreendimentos Imobiliários Ltda.	1	1,67	120	1,01
Lange Imóveis Ltda.	1	1,67	68	0,57
MGM Empresa Construtora Ltda.	1	1,67	60	0,50
Navarini Engenharia e Construções Ltda.	1	1,67	53	0,44
BCG Incorporações Ltda.	1	1,67	36	0,30
Produsul Corretora Comércio e Empreendimentos Imobiliários	1	1,67	19	0,16
Total	60	100,00	11.919	100,00

Verifica-se que os 60 empreendimentos do PMCMV foram produzidos por 18 agentes promotores privados diferentes, sendo 17 locais e um de abrangência nacional (Rodobens Incorporadora Imobiliária). Também se percebe grande produção para três específicos agentes incorporadores (Ricardo Ramos, Rodobens e Roberto Ferreira), com mais de 40% da produção dos empreendimentos pelotenses, e mais de 50% da produção total de unidades habitacionais.

A Tabela 2 demonstra o número de unidades habitacionais produzidas por faixa de renda dentro do PMCMV (Fases 1 e 2).

Tabela 2: Unidades habitacionais por faixa de renda

Faixa de renda	Nº unid. habitacionais	Percentual de unidades habitacionais por faixa de renda (%)
Faixa 1	2.812	23,59
Faixa 2	6.251	52,45
Faixa 3	2.856	23,96
TOTAL	11.919	100,00

Verifica-se que o grande segmento de atuação dos agentes promotores privados é a Faixa 2.

A Fig. 2 estratifica a produção de unidades habitacionais por agente promotor e faixa de renda do PMCMV.

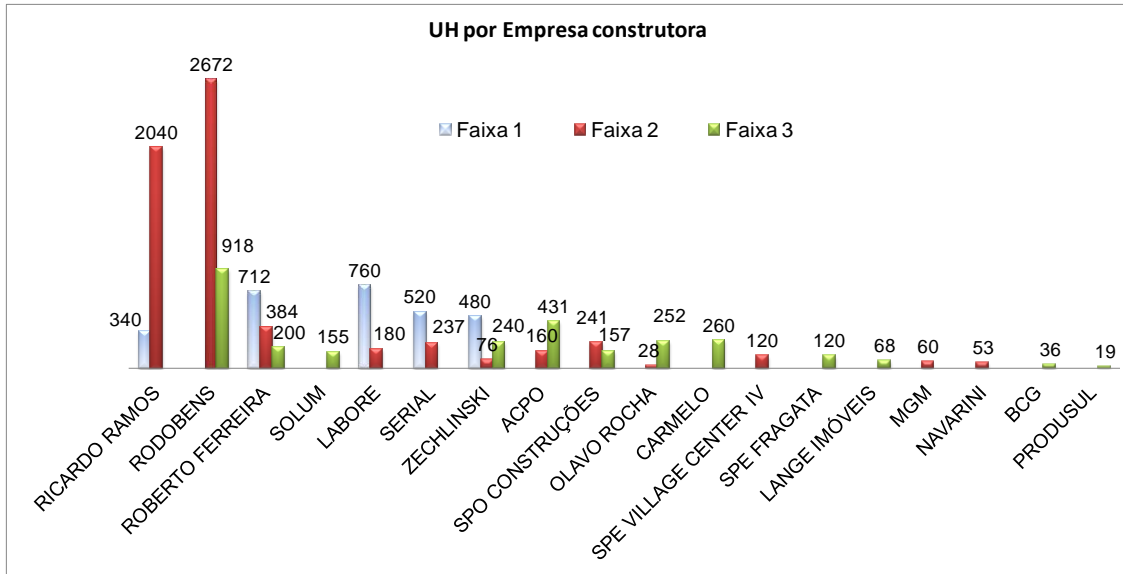


Fig. 2: Unidades Habitacionais por agente promotor e faixa de renda

Analisando-se os 18 agentes promotores privados atuantes no PMCMV, agora sob o enfoque da produção estratificada por faixa de renda, percebe-se que além do predomínio das três empresas Rodobens, Ricardo Ramos e Roberto Ferreira, há ainda um domínio mais evidente das duas primeiras na Faixa 2 do PMCMV, sendo que também se evidencia a predileção destas pela incorporação de empreendimentos nesta Faixa. De maneira geral, a Ricardo Ramos possui 2.380 unidades produzidas e a Rodobens 3.590 unidades, representando aproximadamente 20% e 30%, respectivamente, do total da cidade. A Roberto Ferreira possui 1.296 unidades, com aproximadamente 11% da produção total.

Verifica-se que para a Faixa 1 do PMCMV apenas cinco das 18 empresas estão construindo ou já construíram na cidade, ao passo que para a Faixa 2 do Programa 12 das 18 já construíram. Já para a Faixa 3, 12 das 18 empresas já tiveram atuação.

A Fig. 3 faz classificação similar à Fig. 2, porém agora analisando o número de empreendimentos por agente promotor e faixa de renda do PMCMV.

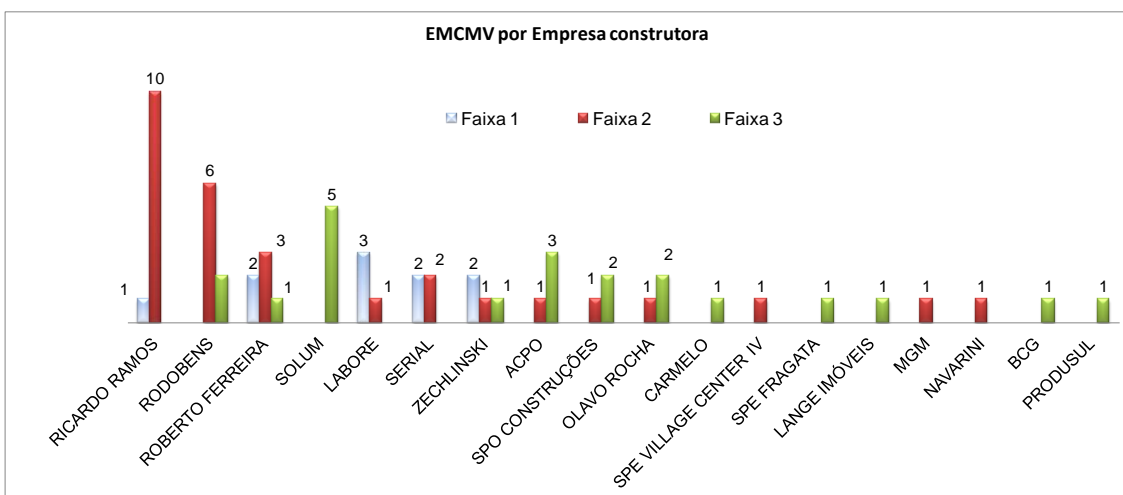


Fig. 3: Empreendimentos por agente promotor e faixa de renda

Novamente Ricardo Ramos e Rodobens se destacam na produção, porém agora com a empresa incorporadora Ricardo Ramos liderando esta classificação, com 11 dos 60

empreendimentos. A Rodobens vem em segundo lugar, com oito dos 60 empreendimentos. Novamente também destaca-se a empresa Roberto Ferreira, com seis empreendimentos. Os demais agentes promotores têm uma produção menor. Percebe-se também o fato de que para a Faixa 1 do PMCMV, o agente promotor que possui o maior número de empreendimentos produzidos é a Labore, com apenas três, enquanto que para a Faixa 2 o agente promotor com o maior número de empreendimentos possui 10 – Ricardo Ramos –, seguido da Rodobens, com seis. Esse resultado ajuda na constatação de que a atuação na Faixa 2 do PMCMV é realizada com maior intensidade pelas empresas, ou seja, de maneira mais concentrada, haja vista a própria representatividade da Ricardo Ramos na produção geral do PMCMV, onde a empresa incorporadora promoveu 11 empreendimentos, e destes 11 mais de 90% – 10 – foram para a Faixa 2.

Ainda, constata-se que as empresas incorporadoras Rodobens Negócios Imobiliários e Roberto Ferreira também atuam com maior intensidade na Faixa 2, indo ao encontro do pensamento que o mercado do PMCMV atrai os maiores incorporadores para esta faixa de renda, destinando a agentes promotores de menor expressão a promoção de empreendimentos para a Faixa 1. Aqui se infere também uma constatação de Cunha [26], quando o autor afirma que ao longo da promoção de empreendimentos para o PMCMV, foi criada uma expertise por determinados agentes promotores em específicos nichos de atuação – no caso a Faixa 2 do PMCMV –, transformando este mercado de promoção da habitação dentro do Programa em um campo de negócios especializados. Verifica-se, que para a Faixa 3, a produção se dá, na maioria dos casos, por agentes promotores de menor poder de investimentos, e de origem local, excetuando-se a Rodobens.

Analisando a origem dos agentes promotores identificados no PMCMV em Pelotas, a Fig. 4 apresenta a divisão de empreendimentos e unidades habitacionais promovidos por agentes de origem pelotense e não-pelotense.

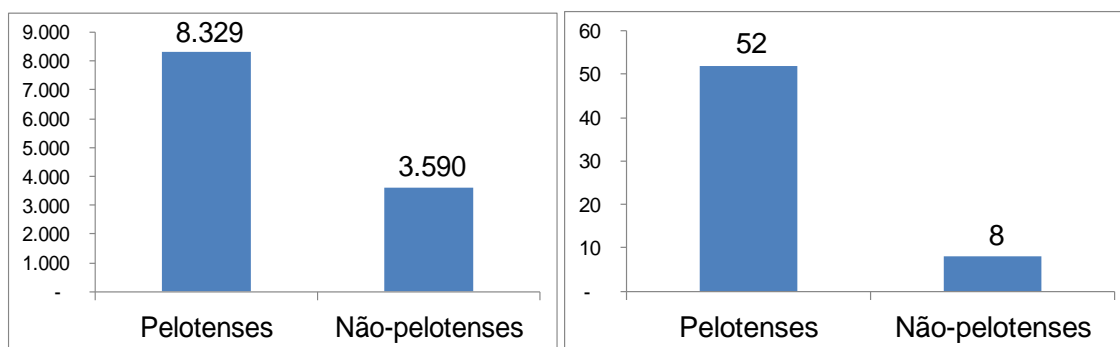


Fig. 4: Unidades e Empreendimentos por agente promotor de origem pelotense e não-pelotense

A empresa Rodobens é o único agente promotor, dentre os 18 identificados, que não possui origem em Pelotas.

Portanto, tanto a produção de unidades habitacionais, como a de empreendimentos é amplamente maior para as empresas de origem pelotense, conforme demonstra a Fig. 4. Porém, não por isso a produção da Rodobens deve ser desconsiderada, pois mesmo isolada, esta possui cerca de 30% da produção de unidades habitacionais e 13% dos empreendimentos.

4. As diferenças de atuação e perfil de agentes de origem interna e externa a Pelotas

3.1 Estudo com dois dos três mais representativos agentes promotores: Roberto Ferreira e Rodobens Incorporadora Imobiliária

A empresa incorporadora privada Roberto Ferreira tem sua origem em Pelotas, tendo sido fundada em 1953. Dentre as grandes obras na cidade, tem alguns empreendimentos fabris executados para outras empresas, além da Estação Rodoviária de Pelotas. Atua na construção civil, com predominância no setor habitacional. Seu histórico já apresenta a construção de mais de um milhão de metros quadrados de área construída, sendo um de seus objetivos a inovação constante de seus sistemas e processos construtivos, como no caso dos empreendimentos PAR, com a iniciativa de implantação da alvenaria estrutural em grande parte dos conjuntos edificados, ou como no PMCMV, onde inovou ao colocar placas fotovoltaicas nos telhados das edificações, para geração de energia elétrica aos moradores do Residencial Eldorado, ou no sistema construtivo do Residencial Haragano, onde implantou a tecnologia *Wood frame*.

Quanto à Rodobens – Rodobens Negócios Imobiliários S.A –, fundada em 1949, na cidade de São José do Rio Preto-SP, tem origem no setor de consórcio automobilístico, com o seu capital aberto na bolsa de valores – BM&FBOVESPA – desde 2007. Segundo seu sítio eletrônico, tem atuação em 12 estados brasileiros, e já havia lançado, até o final do primeiro semestre de 2015, 161 empreendimentos, construindo mais de 61 mil unidades habitacionais e mais de 5,2 milhões de metros quadrados. Faz parte do grupo de empresas Rodobens – que estão entre os 100 maiores grupos empresariais do Brasil, sendo a décima segunda maior empresa construtora/incorporadora do país – [27,28].

Atua também fora da faixa de produtos do PMCMV, sendo apresentados em seu sítio eletrônico, até o final do primeiro semestre de 2015, 31 edifícios em altura com valores de venda superiores à Faixa 3 do Programa, logo não passíveis de financiamento dentro desta linha de crédito.

A respeito de empreendimentos similares aos oito promovidos em Pelotas, no que tange técnica construtiva, porte das moradias e arranjo das mesmas no formato de condomínio e com pequena área destinada ao lazer, já havia contratado 89 condomínios espalhados pelo país. Estabelece uma produção padronizada, com sistema construtivo único, projeto arquitetônico padrão de moradias e portarias, tamanhos mínimos dos empreendimentos, e programação visual similar em todas as construções.

Toda esta técnica não tradicional vem a diminuir a utilização de mão de obra no canteiro, assim como reduzir o tempo de construção dos empreendimentos. Além disso, a empresa utiliza fortemente a terceirização de alguns serviços nos estados onde atua, pois assim se isenta de parte dos riscos de processos judiciais trabalhistas.

Com esta estratégia também se protege de eventuais desvalorizações dos valores contratados no início das obras, em virtude da inflação econômica do período de construção, pois contrata com estas empresas menores terceirizadas sob um preço fixo, que independe de correções monetárias, conforme lembra Cunha [29], em situação análoga evidenciada em seu estudo de outra empresa privada incorporadora atuante dentro do PMCMV no interior do estado de São Paulo.

A empresa também se associa com empresas locais para a construção dos empreendimentos, como em Pelotas, onde os cinco dos oito empreendimentos foram contratados em parceria com a empresa privada Capamax, uma empresa do grupo Nexgroup, de atuação no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina.

Sobre esta mescla de estratégias de mercado diferenciadas entre empresas locais e de origem externa à cidade de implantação do empreendimento, Cunha [30] demonstra situação semelhante ocorrida em seu estudo, ao analisar a atuação de três empresas construtoras/incorporadoras na cidade de São José do Rio Preto-SP, no PMCMV, onde

duas são caracterizadas por maior abrangência, inclusive em outros estados, e uma é caracterizada por uma abrangência restrita a somente o estado de São Paulo. Cunha verificou que enquanto as duas empresas de abrangência nacional têm capacidade para aplicar novas técnicas de produção da habitação em série, como paredes de concreto moldadas in loco, pois possuem empreendimentos em número e porte suficientes para a produção seriada e com maior investimento inicial, a terceira empresa, que incorpora um número menor de empreendimentos e com porte menor, não é capaz de aplicar tais técnicas de seriação.

Uma das razões do porquê de Pelotas ter se tornado uma cidade atrativa para os investimentos em HIS pode ser encontrada em sua posição em um ranking do déficit habitacional absoluto calculado, em 2011, pelo IPEA [31] – 106ª posição – ser bem mais elevada do que sua posição em um ranking do déficit habitacional relativo calculado também pelo IPEA [32] no mesmo ano – 3.678ª posição –, apontando para a existência de uma grande mercado para o setor habitacional a ser preenchido, aliado à perspectiva de desenvolvimento da indústria naval na região – na cidade vizinha, Rio Grande-RS –, e à disposição de crédito farto dos sistemas de financiamento, colocando a cidade na lista de interesse de agentes promotores privados como a Rodobens.

Portanto, pode-se afirmar que não foi de maneira fortuita que a Rodobens ingressou no mercado habitacional do PMCMV de Pelotas. Esta empresa incorporadora veio para esta cidade porque viu nesta uma conjugação de fatores favoráveis para sua instalação, incorporação de empreendimentos e continuação de seus negócios – fatores estes que se traduzem tanto em quantidade de demanda (maior em termos absolutos do que em outras localidades), como em perfil da demanda (com maior concentração de famílias das Faixas 2 e 3). Isto pode ser comprovado pelo modo como a empresa atuou e atua em Pelotas, visto que após a construção dos três primeiros empreendimentos, de maneira contígua – Terra Nova, Moradas Club e Moradas Pelotas –, a empresa começou a construção de mais dois – residenciais Moradas Clube 2 e Moradas Pelotas 2 –, e sem nem mesmo ter terminado estes dois, a empresa já contratou a construção de mais três – residenciais Ildefonso II, Ildefonso III e Ildefonso IV –, também de maneira contígua, sendo inclusive contíguos aos Moradas Clube 2 e Moradas Pelotas 2. A Fig. 5 apresenta as implantações dos oito empreendimentos da Rodobens em Pelotas, demonstrando que estes se dividem em dois grupos de três e cinco empreendimentos contíguos.

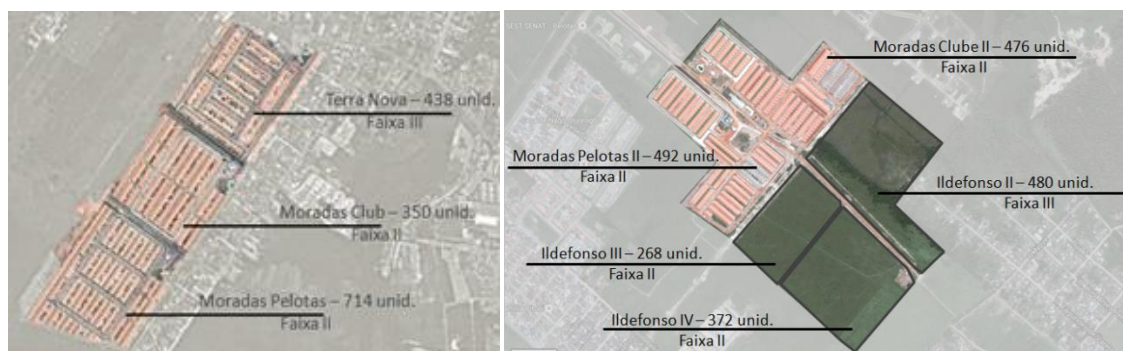


Fig. 5: Implantação dos empreendimentos Rodobens do PMCMV em Pelotas

Ao analisarmos as informações veiculadas pela empresa em seu sítio eletrônico, acerca das cidades – excetuando-se Pelotas – onde a mesma já atuou na incorporação de empreendimentos dos tipos que a mesma intitula como “Moradas” e “Terras Novas” – empreendimentos de padrões bastante similares aos oito produzidos ou em construção em Pelotas –, identificam-se 34 cidades.

Destas 34 cidades, apenas três são capitais de estados, e as outras 31 são cidades do interior, assim como Pelotas. Ainda, 28 estão localizadas nas regiões Sul ou Sudeste, assim como Pelotas, sendo somente seis as cidades de outras regiões do Brasil, e 27 destas 34 cidades estão localizadas nos seis estados que apresentaram os maiores volumes de investimentos financeiros no PMCMV até 2011, segundo o IPEA [33].

Logo, verifica-se que a empresa Rodobens tem um perfil de atuação que, além de um padrão de construção bastante similar empregado em diversos estados brasileiros, também possui uma estratégia muito clara de incorporação em cidades que não se constituem como capitais, mas que apresentam grande potencial de demanda habitacional absoluta. Portanto, os fatores conjugados citados acima, que fizeram com que a empresa adentrasse no mercado pelotense, e viesse para uma cidade localizada no extremo sul do Brasil, distante mais de mil quilômetros de sua cidade-sede, se mostram condizentes com uma empresa privada incorporadora que buscava, acima de tudo, rentabilidade e mercado em potencial para expansão – algo identificado com bastante clareza em Pelotas. O fato desta empresa terceirizar as atividades de produção e comercialização, assim como potencializar seu volume de vendas utilizando o financiamento do PMCMV leva a concluir que a empresa busca principalmente a valorização da terra urbana, adquirindo grandes glebas e multiplicando a renda diferencial, através da venda de frações ideais dos terrenos de cada unidade habitacional.

Sobre o fato de a Rodobens ser a única empresa de origem externa a atuar em Pelotas, Paulo Ribeiro comenta que houve tentativas de outras empresas, além da Rodobens, de incorporarem grandes empreendimentos do PMCMV em Pelotas, mas que além de encontrarem dificuldades em um mútuo apoio entre as empresas locais, tiveram outros entraves como no porte e viabilidade dos empreendimentos. Como exemplos destas tentativas frustradas, Paulo aponta as empresas incorporadoras MRV e Emcasa, ambas com origem no estado de Minas Gerais. Indo além, Paulo afirma que houve inclusive uma pressão exercida por parte dos políticos locais e do poder público municipal junto a Caixa Econômica Federal e ao Banco do Brasil, para que os créditos de financiamento fossem concedidos preferencialmente para as empresas originárias da região, preterindo as de origem externa, com exceção da Rodobens [34].

Uma das razões para a Rodobens ter sido a exceção nesta busca pelo mercado pelotense pode ser por sua entrada ter ocorrido antes do lançamento do PMCMV, em uma parceria com as empresas de comercialização e administração condominial, que viram uma dupla oportunidade de negócios: a venda e a gestão dos empreendimentos, aplicando a experiência adquirida na implantação dos condomínios do PAR em Pelotas. Após o estabelecimento do PMCMV, a Rodobens passou a multiplicar sua capacidade de vendas, adaptando seus produtos às regras do Programa, criando, inclusive, parceria de exclusividade de vendas com uma importante imobiliária da cidade – a empresa Fuhro Souto –, para empreendimentos enquadrados ou não no Programa.

5. Conclusões

Conforme as análises realizadas, conclui-se que a produção do PMCMV em Pelotas, tem sido direcionada pelos agentes promotores para uma concentração da maioria dos empreendimentos e unidades habitacionais para a Faixa 2 do Programa, estando a Faixa 3 como a segunda preferida por estes, indo ao encontro da constatação de Cunha [35], em sua análise da produção do PMCMV em todo o país, onde o autor aponta que cerca de 80% do total de recursos investidos no PMCMV entre maio de 2009 e maio de 2012 foram destinados para as Faixas 2 e 3.

Cunha [36] afirma que o perfil inicial elaborado para o PMCMV no país foi um molde perfeito aos interesses do setor imobiliário, atraindo empresas que antes atuavam na incorporação de empreendimentos com outro público-alvo – famílias com renda maior –, mas que viram no PMCMV uma forma rentável de ingresso na produção para as Faixas 2 e 3 – grandes empresas construtoras e incorporadoras –, assim como passível de apropriação das empresas privadas locais, através da produção de moradias para a Faixa 1, já que esta faixa de renda tem regras específicas em que o agente público municipal atua como intermediador e organizador da demanda das unidades produzidas para esta faixa.

Sobre os resultados das análises acerca da produção do PMCMV em Pelotas executada por agentes promotores de origem externa à Pelotas, aponta-se para um número significativo de unidades produzidas, apesar de este ser apenas um dos 18 agentes identificados, demonstrando outra questão abordada na bibliografia, que é a de atração de empresas incorporadoras de origem externa às cidades analisadas, para cidades de médio porte como Pelotas, dentro do PMCMV, já que este privilegia a produção em série de moradias, facilitando a produção de “projetos carimbos” ao longo do país.

Os moldes do PMCMV também potencializam os lucros para os agentes privados em cidades menores, mas consolidadas, nas regiões Sul e Sudeste do Brasil, já que nestas regiões ainda existem terrenos menos valorizados em relação às regiões metropolitanas desses locais, mas que ofertam uma boa taxa de retorno dos investimentos para o incorporador.

Como práticas praxes entre o perfil de atuação dos agentes promotores do PMCMV em Pelotas, têm-se o adensamento de unidades habitacionais nos empreendimentos, verificado através da constatação de que a na Faixa 1, por exemplo, apesar de ser ter apenas 10 empreendimentos construídos na cidade, estes possuem 2.812 unidades habitacionais, resultando em uma densidade de mais de 280 unidades por empreendimento.

Relacionando esta análise com os estudos de Soraggi e Mendonça [37], por exemplo, verifica-se que o adensamento, conforme as autoras, pode entrar em desacordo com a capacidade de infraestrutura urbana e ambiental de um município, como é o caso indicado pelas mesmas para os empreendimentos do Programa para a cidade de Juatuba-MG, acarretando em dificuldades imputadas à qualidade da inserção urbana dos empreendimentos.

Quando o porte do empreendimento é maior, o mesmo oferece maior atratividade a um agente promotor privado, visto que este vislumbra em um empreendimento de porte maior uma continuidade de efetividade maior da produção realizada em série, facilidade de acesso a financiamentos para a execução da obra, capacidade operacional, suporte financeiro do investimento imobilizado durante a obra, entre outros. Além disso, têm-se a questão da aquisição do terreno, em que os agentes promotores maiores têm maior poder de aquisição e conseqüentemente podem adquirir terrenos maiores e em maior quantidade, facilitando a incorporação de empreendimentos de maior porte, e maximizando os lucros, através das três frentes de arrecadação de lucros por meio da posse da terra.

Conclui-se que em Pelotas a empresa Rodobens se enquadra neste modelo de atuação do agente promotor externo que vem a cidades de porte médio e incorpora uma grande quantidade de unidades habitacionais em empreendimentos bastante densos, atuando prioritariamente na Faixa 2 do PMCMV, quando não, em alguns casos na Faixa 3. Pois tanto a quantidade de unidades habitacionais por empreendimento (em média 448,75 unidades por empreendimento em Pelotas), como o perfil de atuação da empresa (produção em escala, tecnologias de construção mais limpas e sequenciadas do que as tradicionalmente utilizadas pela maioria dos agentes promotores de origem pelotense, entre outras características), se adéquam a esse modelo de atuação identificado na bibliografia.

Portanto, identifica-se uma segmentação de mercado que traz alternativas para todos os níveis e portes de agentes promotores envolvidos, confirmando, assim, estratégias das empresas semelhantes às encontrados por Cunha [38] para São José do Rio Preto–SP. Destaca-se que a acomodação das grandes empresas ao mercado local trouxe consequências negativas para a cidade, como o controle do parcelamento do solo e promoção de empreendimentos prejudiciais à cidade e aos moradores. Entretanto, seja com as empresas locais, seja com as de atuação nacional, cabe destacar a escolha preponderante pela forma de parcelamento do solo em conjunto fechado de lotes mais casas, ou de condomínios de edificações coletivas, reforçando a segregação espacial. Também se conclui que o perfil dos agentes promotores privados de empreendimentos do PMCMV em Pelotas apresenta uma gama de diversos portes de empresas, sendo condizente e semelhante ao perfil dos agentes promotores do PMCMV em território nacional.

Referências

- [1] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [2] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [3] Portal Brasil. *Com nova fase, Minha Casa Minha Vida vai alcançar 4,6 milhões de casas construídas*, 2016. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/infraestrutura/2016/03/minha-casa-minha-vida-chega-a-3a-fase-com-2-milhoes-de-novas-moradias-ate-2018>> Acesso em: 26 abr. 2016.
- [4] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [5] Portal Brasil. *Com nova fase, Minha Casa Minha Vida vai alcançar 4,6 milhões de casas construídas*, 2016. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/infraestrutura/2016/03/minha-casa-minha-vida-chega-a-3a-fase-com-2-milhoes-de-novas-moradias-ate-2018>> Acesso em: 26 abr. 2016.
- [6] Portal Brasil. *Com nova fase, Minha Casa Minha Vida vai alcançar 4,6 milhões de casas construídas*, 2016. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/infraestrutura/2016/03/minha-casa-minha-vida-chega-a-3a-fase-com-2-milhoes-de-novas-moradias-ate-2018>> Acesso em: 26 abr. 2016.
- [7] Portal Brasil. *Com nova fase, Minha Casa Minha Vida vai alcançar 4,6 milhões de casas construídas*, 2016. Disponível em: <<http://www.brasil.gov.br/infraestrutura/2016/03/minha-casa-minha-vida-chega-a-3a-fase-com-2-milhoes-de-novas-moradias-ate-2018>> Acesso em: 26 abr. 2016.
- [8] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [9] Fix MAB. *Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil*. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico)-Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, São Carlos, 2011.

- [10] Royer LO. *Financeirização da política habitacional – limites e perspectivas*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.
- [11] Royer LO. *Financeirização da política habitacional – limites e perspectivas*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.
- [12] Royer LO. *Financeirização da política habitacional – limites e perspectivas*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.
- [13] Royer LO. *Financeirização da política habitacional – limites e perspectivas*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.
- [14] Shimbo, LZ. *Habitação social, habitação de mercado – a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo da Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.
- [15] Soraggi ACM, Mendonça JG. *O Programa Minha Casa Minha Vida em Juatuba/MG – ampliação do mercado da moradia no espaço metropolitano periférico*. In: O Programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais, Rio de Janeiro: Letra Capital, 93-113, 2013.
- [16] Ibge. Pelotas, 2016. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=431440>> Acesso em: 28 abr. 2016.
- [17] Ibge. Pelotas, 2016. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=431440>> Acesso em: 28 abr. 2016.
- [18] Chiarelli LMA. *Habitação social em Pelotas (1987-2010) – influência das políticas públicas na promoção de conjuntos habitacionais*. Tese (Doutorado em História)-Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Pontífice Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.
- [19] Plhis. *Plano local de habitação de interesse social de Pelotas – Etapa 3 – estratégias de ação*, Pelotas: 3C Arquitetura e Urbanismo, 2013.
- [20] Plhis. *Plano local de habitação de interesse social de Pelotas – Etapa 3 – estratégias de ação*, Pelotas: 3C Arquitetura e Urbanismo, 2013.
- [21] Ipea. *Estimativas do déficit habitacional brasileiro por cidades*, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_alphacontent&view=alphacontent&Itemid=64> Acesso em: 12 ago. 2015.
- [22] Medvedovski NS. *Programa Minha Casa Minha Vida – balances e desafios*, São Bernardo do Campo-SP: Universidade Federal do ABC, 2013.
- [23] Arantes PF, Fix M. *Minha Casa, Minha Vida, o pacote habitacional de Lula*, 2009. Disponível em: <<http://www.correiocidadania.com.br/content/blogcategory/66/171/>> Acesso em: 23 abr. 2015.
- [24] Chiarelli LMA. *Habitação social em Pelotas (1987-2010) – influência das políticas públicas na promoção de conjuntos habitacionais*. Tese (Doutorado em História)-Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Pontífice Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2014.
- [25] Informação verbal fornecida por Ricardo Targa Ferreira em entrevista realizada em abril de 2015.
- [26] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em

- Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [27] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [28] Inteligência Empresarial da Construção – ITC. *Ranking ITC*, 2016. Disponível em: <<http://rankingitc.com.br/ranking-itc-2015/>> Acesso em: 2 set. 2016.
- [29] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [30] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [31] Ipea. *Estimativas do déficit habitacional brasileiro por cidades*, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_alphacontent&view=alphacontent&Itemid=64> Acesso em: 12 ago. 2015.
- [32] Ipea. *Estimativas do déficit habitacional brasileiro por cidades*, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_alphacontent&view=alphacontent&Itemid=64> Acesso em: 12 ago. 2015.
- [33] Ipea. *Estimativas do déficit habitacional brasileiro por cidades*, 2011. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_alphacontent&view=alphacontent&Itemid=64> Acesso em: 12 ago. 2015.
- [34] Informação verbal fornecida por Paulo Oppa Ribeiro em entrevista realizada em abril de 2015.
- [35] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [36] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.
- [37] Soraggi ACM, Mendonça JG. *O Programa Minha Casa Minha Vida em Juatuba/MG – ampliação do mercado da moradia no espaço metropolitano periférico*. In: *O Programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais*, Rio de Janeiro: Letra Capital, 93-113, 2013.
- [38] Cunha GR. *O Programa Minha Casa Minha Vida em São José do Rio Preto/SP – Estado, Mercado, Planejamento Urbano e Habitação*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo)-Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2014.