

DO BNH AO MINHA CASA MINHA VIDA: MUDANÇAS E PERMANÊNCIAS NA POLÍTICA HABITACIONAL

Viviane Fernanda de Oliveira

Mestranda em Geografia – FCT, Unesp - Presidente Prudente

vfdeoliveira@gmail.com

RESUMO

A política habitacional brasileira passou por diferentes programas habitacionais no decorrer de sua história. A breve retomada de alguns de seus princípios a partir da década de 60, com a constituição do BNH é o caminho inicial adotado para compreender quais são as permanências e mudanças do atual programa habitacional Minha Casa Minha Vida, se comparado a planos anteriores. A partir da Homex, construtora mexicana especializada na produção em massa de residências, o presente artigo busca estabelecer o diálogo entre o papel das construtoras/incorporadoras imobiliárias e o Minha Casa Minha Vida, com o intuito de compreender quais as principais implicações dos padrões habitacionais dessas empresas junto a políticas governamentais no cotidiano de futuros moradores. O uso das imagens na venda dessas residências e o papel da proximidade/distância geradas por seus padrões de construção são problematizadas ao longo do texto, que objetiva, a partir desses elementos, propor questões de cunho teórico metodológico que auxiliem em futuras pesquisas.

Palavras-chave: *Marketing* imobiliário. Cotidiano. Estandarização habitacional.

FROM BNH TO MINHA CASA MINHA VIDA: CHANGES AND PERMANENCES IN POLITICAL HOUSE

ABSTRACT

The Brazilian housing political has undergone various housing programs through its history. A brief resume of some your principles from the 60s , with the establishment of BNH is the initial path taken to understand what are the continuities and changes the current housing program Minha Casa Minha Vida , compared to previous plans. From Homex , a Mexican construction company specializing in the mass production of homes, this article aims to establish dialogue between the role of the construction/real estate developers and MCMV , in order to understand what are the main implications of these patterns of housing companies to government policies in the daily future residents . The use of images on the sale of these homes and the role of proximity / distance generated by their construction standards are problematized throughout the text, which aims, from these elements, proposing questions of theoretical and methodological nature to assist in future research.

Key words: Real estate *marketing*. Daily life. Housing standardization.

INTRODUÇÃO

Tendo em vista a importância do bem habitação para os diversos âmbitos da vida, visto que sua localização e distribuição entre os diferentes segmentos sociais influenciam nos demais espaços urbanos, pretendo abordar a relação desse bem com a influência das políticas governamentais brasileiras no cotidiano dos moradores, em especial o pacote habitacional: Minha Casa Minha Vida. Para isso, inicio descrevendo brevemente os processos habitacionais que ocorreram a partir da década de 60, quando foi fundado o Banco Nacional da Habitação, até os dias atuais, com enfoque para o programa Minha Casa Minha Vida.

Recebido em 11/06/2013

Aprovado para publicação em 02/04/2014

O consumo da habitação é um aspecto da questão social mais ampla, do quadro de distribuição de renda e dos significados e valores associados a ela. É um bem com valor de uso: para dar abrigo, fixação, atender a necessidade de subsistência e valor de troca: é uma mercadoria, tem um preço. “Esse bem, na medida em que se transforma em algo permutável por outro valor equivalente, é um valor de troca, uma mercadoria” (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.42). Porém, ela não é uma mercadoria como outra qualquer, ela é um bem caro e sua comercialização depende, muitas vezes, de financiamentos a longos prazos. Morar em algum lugar é uma necessidade básica das pessoas e ainda, esse bem representa parcela significativa do setor de construção civil.

O objetivo do texto é realizar um debate a respeito das permanências (como a construção de moradias precárias em áreas distantes) e diferenças (como o aumento do número de casas construídas), que existem nos programas habitacionais brasileiros sob a forma de proposta metodológica para futuras pesquisas. A partir desses elementos, exemplifico a partir da atuação da empresa Homex, a comparação de como ocorreu a construção habitacional em áreas distantes nos anos 60 com o que vem ocorrendo atualmente, a partir da supervalorização da imagem e da propaganda no consumo desse bem.

A escala de análise é a do cotidiano, a partir do debate de como se encontram entrecruzadas a fronteira do privado/público. A empresa mexicana Homex é utilizada para exemplificação da ação da junção entre incorporadores e construtores no mercado habitacional, bem como o *marketing* realizado pela empresa será utilizado para o debate sobre o papel da imagem e da mídia na atual sociedade.

INTRODUÇÃO ÀS POLÍTICAS HABITACIONAIS: DA DÉCADA DE 60 AO PRESENTE

Levando-se em conta a diversa bibliografia existente que trata da constituição da política habitacional no Brasil, aqui o objetivo é o de introduzir como ocorreram essas políticas habitacionais a partir da década de 60, como forma de compreender as perspectivas que orientam o último pacote habitacional lançado, o Minha Casa Minha Vida.

O Sistema Financeiro Habitacional (SFH) foi criado durante o Governo Militar no Brasil, que tinha como objetivo reduzir o déficit habitacional brasileiro existente na época, que era marcado por elevado nível de desemprego e queda da renda, e o setor imobiliário seria mobilizado para, através da suposta multiplicação de renda e emprego da construção civil, minorar os efeitos desta crise (SMOLKA, 1987).

Para isso, foram utilizados: a arrecadação do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE), isto é, o conjunto da captação das letras imobiliárias e cadernetas de poupança; e a partir de 1967, o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), gerado a partir de contribuições compulsórias dos trabalhadores empregados no setor formal da economia (SANTOS, 1999).

O período de 1964 a 1967 corresponde à primeira fase, de implantação e estruturação do BNH como órgão central do Sistema Financeiro da Habitação (SFH). “Essa fase esteve marcada por uma escassez de recursos que dificultou a implementação dos primeiros programas” (VALLADARES, 1982, p.39).

A criação do BNH ocorre em um contexto de crise do setor imobiliário,

[...] que se traduzia numa crescente baixa de investimentos do setor, resultando no aumento do déficit habitacional. No centro desta crise estava a inflação, que desestimulava os investimentos e provocava um surto especulativo nos grandes centros, bem como a desarticulação do setor imobiliário. A essa época a indústria de material de construção reduziu as suas atividades a um mínimo indispensável e a construção de novas unidades habitacionais viu-se também reduzida. (VALLADARES, 1982, p.38)

Sua criação está inserida em um contexto de crise política e econômica, com a qual se defrontava o “novo regime” instaurado com o golpe militar de 1964. Além da crise no setor imobiliário, o período é marcado pela contenção das massas, que eram visualizadas como possíveis focos de tensão. Com o novo regime instaurado, há o estímulo a mão de obra na

construção civil para tentar reduzir o déficit habitacional, e também para absorver grande parte dos trabalhadores como alternativa de superação da crise econômica. “Após 64, a política habitacional e seu corolário, a política urbana, assumem feição bancário e economicista e devem ser entendidas no bojo do Estado burocrático-autoritário que então se implantou” (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.47).

A principal inovação do Banco Nacional de Habitação (BNH) foi a “introdução do sistema de correção monetária nos financiamentos habitacionais, como mecanismo de compensação inflacionária” (VALLADARES, 1983, p.39). Seu diferencial das demais políticas implantadas até então se deve ao fato deste se tratar de um “órgão que articula o setor público, como financiador principal, com o setor privado, executor da política habitacional” (ANDRADE, 1976, p.123; VERAS, 1980, p.55 *apud* VALLADARES, 1983, p.39). Já nesse período fica caracterizada a articulação entre setor público e privado na produção de moradias.

O segmento popular (para famílias de até três salários mínimos e depois até cinco salários mínimos) seria atendido pelas COHABs (companhias de habitação a nível municipal ou estadual). O segmento econômico (para famílias com renda familiar de três a seis salários mínimos, faixa ampliada posteriormente) foi atendido por cooperativas habitacionais (associações sem fins lucrativos que se formam a partir de categorias profissionais e são intermediárias entre os mutuários e o BNH). O segmento médio visava atender famílias com renda mensal acima de seis salários mínimos, e nele atuavam principalmente agentes privados (Sociedades de Crédito Imobiliário, Associações de Poupança e Empréstimo) que formam o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo e atendem à chamada classe média e também seus setores de construção de luxo, que formariam o segmento superior (VÉRAS, BONDUKI, 1986).

Os períodos que caracterizam as fases de estruturação do BNH, desenvolvimento/atuação como banco de primeira linha, e reestruturação, variam de acordo com o autor. Para Vêras, Bonduki (1986) está dividido em cinco fases, já de acordo com Valladares (1983), está dividido em quatro fases. Porém o que acredito que seja importante ressaltar aqui são as adaptações que esse sistema passou ao longo das décadas.

No período de 1967 a 1971, o qual seria sua segunda fase, passou a atuar como banco de primeira linha, “ampliou suas funções e passou a privilegiar os financiamentos voltados para as faixas de renda mais altas” (VALLADARES, 1983, p.41), “recebeu a ampliação de recursos (passou a ser o gestor do FGTS), e tornou-se o segundo banco do país. Ampliam-se também as suas funções, passando a cuidar do desenvolvimento urbano e programas de saneamento” (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.50). Outra transformação operacional importante verificou-se ao nível do cálculo das dívidas e da prestação que delineava para o mutuário uma situação na qual, “quanto mais ele pagava, mais aumentava sua dívida para com o BNH” (SZUBERT, 1979, p.37, *apud* VALLADARAES, p.41).

Nesse período havia ainda o “Plano de Equivalência Salarial (PES), no qual o número de prestações passou a ser fixo e, com o Fundo de Compensação de Variações Salariais, o BNH passou a responsabilizar-se pelos saldos devedores”. Outra característica importante dessa fase é a “alta taxa de inadimplência, do abandono de imóveis, de queixa contra a construção dos imóveis, da ausência de infra-estrutura urbana nos conjuntos habitacionais etc.” (VALLADARES, 1983, p.41).

O período posterior (terceira fase), que vai de 1971 até meados de 1979, tem como principais características, a reestruturação do BNH como banco de segunda ordem, apenas repassando os recursos aos agentes e as ações de processar inadimplentes ou requerer despejos, evitando assim, ser alvo de críticas e represálias. Sua principal característica no período é o investimento em desenvolvimento urbano em detrimento de habitações. Às famílias com renda de até três salários mínimos, foram destinados “lotes providos de água, luz, esgoto e uma unidade de tipo embrião (a ser concluída através da autoconstrução)” (VALLADARES, 1983, p.42) e nas unidades habitacionais construídas, eram privilegiadas “as famílias de alta renda através dos programas Recon e SBPE, que até 1974 reuniram 50,2% do total de unidades habitacionais financiadas pelo BNH” (*idem*).

A quarta fase, caracterizada pela sua ambiguidade, ao mesmo tempo em que visava popularização e aperfeiçoamento do modelo, foi marcada pela descapitalização decorrente do

“ritmo inflacionário e achatamento salarial, o que ocasionou passivos crescentes ao SFH” (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.50). “Em 1982, acentuou-se e vem ao público a crise do SFH: com altos índices de desemprego, alta inadimplência”, (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.51).

E por fim, a que alguns autores denominam como quinta fase (VÉRAS, BONDUKI, 1986), crise e descapitalização, “acordos com mutuários, opção por diferentes planos de pagamento das prestações, obras de construção de conjuntos populares paralisadas, e surgindo, não só da sociedade civil, como de dentro dos próprios quadros institucionais, uma avaliação dessa política” (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.51).

Como se pôde observar a partir da breve periodização, o BNH, que de início era voltado a uma política social com intuito de reduzir o déficit habitacional existente, passou a assumir funções econômicas de estímulo ao capital privado.

Do confronto de promessas com realizações, a ação do BNH deixa um saldo negativo, sobretudo em função da correção monetária e do modelo empresarial adotado. Esse saldo negativo revela-se, por um lado, pelo afastamento de sua clientela prevista, e, por outro, por sua pouca eficácia em fazer face ao déficit habitacional. (VALLADARES, 1983, p.43)

Os programas e os conjuntos habitacionais não atenderam as populações para os quais foram previstos, sendo a atuação política do BNH mais voltada como geradora de mão de obra do que atuação social, pois “o saldo quantitativo de oferta de habitação [continuou] irrisório para o mercado popular, ante a demanda de moradias por parte de classes de mais baixa renda”. Essa política financiou as edificações de luxo, estimulando o mercado superior. Com isso, as residências destinadas às famílias de menor renda tinham carência de “infra-estrutura, seja no que tange às deficiências de construção envolvendo aspectos como qualidade do material utilizado, limitações do projeto arquitetônico” ou ainda quanto [...] “à localização dos conjuntos que oneram excessivamente a força de trabalho nos seus deslocamentos diários” (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.45).

A prioridade de investimento nos imóveis de alto custo e faixas de renda mais altas, tinham como intuito diminuir aos empresários riscos de atraso ou falta de pagamento, principalmente às grandes empreiteiras que eram as responsáveis pela construção dessas moradias. Já as habitações populares ficaram a cargo de pequenas e médias empresas, “que foram obrigadas a reduzir seus custos com a utilização de materiais de baixa qualidade, depreciando-se as condições de habitabilidade” (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.54).

Como forma de baratear os custos com as construções habitacionais populares, as COHABs localizavam-se em áreas distantes e geralmente desprovidas de seus equipamentos, exigindo de seus moradores mais custos e sacrifícios em termos de transportes. Além disso, as dimensões eram reduzidas, adensando-se algumas vezes em formas de apartamento, “e quanto aos materiais empregados, se são dotados de durabilidade, são de discutíveis propriedades acústicas, trazendo problemas de conforto e privacidade aos usuários”. (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.56).

Enfim, o sistema foi incapaz de atender às populações de baixa renda,

[...] somente 33,5% das unidades habitacionais financiadas pelo SFH ao longo da existência do BNH foram destinadas à habitação de interesse social e, dado que o valor médio dos financiamentos de interesse social é inferior ao valor médio dos financiamentos para as classes de renda mais elevada, é lícito supor que uma parcela ainda menor do valor total dos financiamentos foi direcionada para os primeiros. (SANTOS, 1999, p.17)

A atuação do BNH mostra que essa política teve êxito enquanto instrumento de dominação ideológica, como geradora de empregos na construção civil e como pirâmide keynesiana, amortecedora de recessões econômicas. Contudo, sua atuação social ficou bastante comprometida: o saldo quantitativo de oferta de habitação continuou irrisório para o mercado popular, ante a demanda de moradias por parte de classes de mais baixa renda. Por seu modelo empresarial, utilizando-se de mecanismos de

financiamento e correção monetária, controles de inadimplência, ao tornar o empreendimento lucrativo, tratou o problema habitacional como “investimento-retorno”, mesmo quando dirigido aos setores populacionais. Pelo grande impulso às edificações de luxo, estimulando o mercado superior, a política habitacional evidenciou mais uma vez o descuido para com as classes trabalhadoras. E pela enorme canalização das verbas da habitação para operações urbanas (sistema viário, saneamento, metrô etc). (VÉRAS, BONDUKI, 1986, p.52)

O setor habitacional sofreu profunda crise interna, iniciada com a extinção do BNH, que foi incorporado à Caixa Econômica Federal em 1986. No período de 1985 – 1989 há um aprofundamento da crise no setor habitacional, marcado por tentativas de redução de inadimplência dos mutuários do BNH. Houve a criação do Programa Nacional de Mutirão comunitário, que priorizava as famílias de renda abaixo de três salários mínimos e visava construir 550 mil unidades habitacionais, mas fracassou devido ao mau uso dos recursos e às ações clientelistas.

O período de 1990 a 1992 foi marcado por mudanças superficiais no SFH, com a facilitação na quitação de imóveis e a mudança no mecanismo de correção das prestações. Novamente, cumpre destacar ainda que o período em questão foi caracterizado pela “desvinculação dos programas habitacionais dos de saneamento e desenvolvimento urbano, pela ausência de controle sobre a qualidade das habitações construídas e, principalmente, pela irresponsabilidade na gestão das fontes de recursos desses programas, notadamente o FGTS” (SANTOS, 1999, p.21).

Após quase 10 anos do fim do BNH, um novo “paradigma” da política habitacional brasileira se inicia. Foi quando se introduziu, claramente, princípios de mercado na provisão da habitação. Além de procurar ampliar a participação do setor privado, o novo “paradigma” previa a descentralização da alocação dos recursos federais e a introdução de uma política de crédito para o mutuário final (SHIMBO, 2010, p.66). A política habitacional do governo FHC seguiu duas vertentes: a promoção habitacional diretamente por Estados e Municípios e programas de financiamento diretamente ao mutuário final, entre eles o PAR (Programa de Arrendamento Residencial), que permitia ágil retomada em caso de inadimplência (SHIMBO, 2010).

Nota-se que durante todo esse período não houve, de fato, a implementação de um novo programa habitacional que visasse a construção de novas habitações populares. Esses programas tinham caráter essencialmente assistencialista, sendo que os estados e municípios encaminhavam projetos a instâncias federais que decidiam sobre a liberação ou não dessa financeirização. Há ainda, nesse período, a concessão da Carta de Crédito, que tem como fonte o FGTS, destinado à população com renda mensal de até 12 salários mínimos, e podia ser utilizada em uma das modalidades do programa: aquisição/reforma de imóveis, compra de materiais de construção etc (SANTOS, 1999).

Durante o período de 1995 a 1998 foram criados os programas Pró Moradia e Habitar Brasil, que visavam melhorar as áreas habitacionais degradadas e habitadas por populações de renda mensal inferior a três salários-mínimos.

Além desses programas, foram criados o SFI (Sistema Financeiro Imobiliário) e o Programa Carta de Crédito. O SFI foi criado em 1997, repleto de “novos mecanismos que podem, em tese, aproximar o mercado imobiliário do modo de funcionamento do mercado de capitais” – como aponta Fix (2000).

Os segmentos a serem atendidos se diferenciavam em três grupos: o primeiro grupo visava a melhoria do funcionamento do mercado privado de habitações. Voltado às faixas de renda superiores a doze salários mínimos, foram criados programas, como o PBQP-H (Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat), Sistema Nacional de Certificação, que fiscalizava as empresas de serviços e obras da construção, e o sistema financeiro imobiliário, como forma de superar os impasses que imobilizaram o SFH (Sistema Financeiro Habitacional) (SHIMBO, 2000).

Para o segundo grupo as políticas destinavam-se a recuperação de áreas habitacionais degradadas, para população com até três salários mínimos. Visavam a melhoria ou a

construção de unidade habitacional e de infraestrutura, na qual atuavam os programas Pró-Moradia (que utilizava recursos do FGTS) e Habitar Brasil (que utilizava recursos do Orçamento Geral da União)

Já os programas habitacionais para o terceiro grupo visavam o financiamento habitacional destinado diretamente para o mutuário final, onde se encaixavam as faixas de renda entre três e doze salários mínimos.

O Programa Carta de Crédito levou a uma dinamização tanto do setor imobiliário como da construção civil e era o principal instrumento de financiamento para os setores de renda média. A incorporação imobiliária privada pôde captar recursos do FGTS para a produção de unidades habitacionais novas, que passaram a acessar o SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo) e também o FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço), com juros menores do que os praticados pelo mercado, tornando-se uma fonte de recursos mais barata para esses agentes.

Dessa forma, o governo FHC legitimou a visão bancária do financiamento habitacional, que nesse aspecto não se diferenciava do BNH. Embora tenha constatado que 85% do problema habitacional estava entre a faixa de renda que não tinha condições de resolver seus problemas através do mercado, a faixa de renda da população alvo dos programas subiu de doze para vinte salários mínimos.

É possível afirmar que no período de 1995 a 2002 se assume de vez a lógica privada na provisão e na produção da habitação. De acordo com Valença (2001), a ênfase na produção da habitação cedia lugar para o consumo da habitação. O SFH, desde sua criação tratou a habitação como uma mercadoria a ser produzida e comercializada em moldes estritamente capitalistas:

[...] nesse sentido, o SFH foi uma forma eficaz de ampliar a provisão de habitações no Brasil, seja através da criação e do fortalecimento de empresas capitalistas ligadas ao financiamento, à produção e à venda de moradias, seja quando disciplinou a drenagem de recursos de poupança voluntária (principalmente caderneta de poupança pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE)) e de recursos compulsórios, o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). (MARICATO, 1987, p.30)

A partir de 2002, essa lógica se mantém, abrangendo também os programas voltados a faixas de renda até três salários mínimos. Antes de assumir a presidência, Lula estava formulando um projeto em que esses programas de crédito fossem utilizados para o financiamento de moradias para faixas de renda mais baixas que as anteriores. Assim, além de facilitar o crédito habitacional e buscar medidas para baratear o custo dos imóveis, viabilizaria o acesso aos mais pobres. Seria um investimento que “contribuiria de modo crucial para a retomada do crescimento econômico e a geração de emprego” (SHIMBO, 2010, p.73), tendo em vista a reconhecida capacidade do setor da construção civil em gerar, rapidamente, uma “grande quantidade de empregos sem exigências imediatas de qualificação educacional” (*idem*, p.73).

Ao assumir a presidência, há a criação do Plano Nacional de Habitação, que se constituía no primeiro plano destinado a habitação desde a falência do BNH, gerido pelo recém-criado Ministério das Cidades. Dentro deste plano, criava o Sistema Nacional de Habitação que estabelecia as bases do desenho institucional da Política. Entre os planos estava a participação do setor privado no atendimento da população com renda superior a cinco salários mínimos e a criação de subsistemas. O primeiro subsistema seria o de Habitação de Interesse Social (subsídio à população de menor renda) e o segundo, o subsistema de Habitação de Mercado (que tinha como objetivo incluir novos agentes, facilitando a promoção imobiliária).

Entre 2005 e 2008 foram criados novos programas², sobretudo aqueles que movimentavam o FNHIS (Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social) e eram destinados à população de até três salários mínimos de renda mensal. Porém os programas que obtiveram recursos

² Entre as atividades dos novos programas, estão: construção ou aquisição de unidades habitacionais novas, aquisição de unidades habitacionais usadas ou de lotes urbanizados, conclusão, reforma ou melhoria das unidades habitacionais, produção de lotes urbanizados, requalificação de imóveis, assistência técnica. Um quadro, com os produtos, programas/ações e fontes pode ser consultado em Shimbo (2010, p.79).

provenientes do FGTS, em sua maioria, podiam ser acessados por famílias com renda acima de três salários mínimos, chegando até a doze salários mínimos. Esse subsistema acabou sendo acessado pelo mercado imobiliário, a taxas de juros inferiores aos construtores na produção de residências para as camadas com faixa de renda superior a três salários mínimos (SHIMBO, 2010).

O pacote habitacional “Minha Casa Minha Vida” foi lançado em 2009, como forma de acelerar as ações do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) no setor habitacional, e “foi apresentado como uma das principais ações do governo em reação à crise econômica internacional e também como uma política social de grande escala” (SHIMBO, 2010). As habitações para famílias com renda de até três salários mínimos contemplam a aquisição de empreendimentos na planta, pelo fundo especialmente criado pelo pacote, com subsídios entre 60 e 90% do valor do imóvel. Os empreendimentos precisam seguir as duas tipologias pré-definidas pela CEF, quais sejam: casa térrea (com 35m²) ou apartamento (42m²). Esse programa pretende construir um milhão de moradias, distribuídas de acordo com o déficit habitacional do país: 90,9% para quem recebe de 0 a 3 salários mínimos; 6,7% para quem recebe de 3 a 6 salários mínimos; 2,4% para quem recebe de 6 a 10 salários mínimos (HIRATA, 2009).

A forma de implantação dos conjuntos habitacionais provenientes de recursos do Minha Casa Minha Vida vem sendo alvo de muita discussão entre os arquitetos, urbanistas, geógrafos e economistas do país. Assim como na década de 60, estes continuam sendo construídos em áreas distantes, com casas ainda menores. O que se vê novamente é o problema habitacional brasileiro sendo tratado como meramente produção de casas, sem um planejamento que adeque localização, infraestrutura e padrão de moradia. Se não houver um planejamento coerente, com a instalação das habitações em lugares adequados, o que ocorrerá “é uma condição de deseconomia e de insustentabilidade, que no mínimo gera muitas viagens. O contrário do que o urbanismo atualmente preconiza” (MARICATO, 2009, p.63). O Minha Casa Minha Vida é apontado como extremamente positivo do ponto de vista de ser um programa que visa reduzir o déficit habitacional, visto que mesmo após décadas do fim do BNH nenhuma outra política exclusiva à construção de novas habitações foi implantada. Porém, algumas falhas, assim como no passado, continuam a se repetir, que é o fato do problema habitacional ser tratado resumidamente como casas a serem construídas, não levando em consideração outros fatores como a proximidade da malha urbana, acessibilidade, qualidade, infraestrutura, entre outros recursos que reconhecem o direito à cidade.

Hoje, afinal, o Brasil tem um Plano Nacional de Habitação, que trabalha com um cenário para 20 anos. A meu ver, o que falta para o Minha Casa, Minha Vida é o que sempre faltou na maioria dos programas habitacionais brasileiros: uma visão mais estrutural do que deve ser esse combate ao déficit. O combate ao déficit não pode se resumir apenas aos números. E desde os tempos do Banco Nacional da Habitação, o BNH, que foi criado pelos militares na década de 1960, a questão habitacional no Brasil foi quase sempre tratada como meramente quantitativa, e o sucesso ou fracasso dos programas medido pelo número de unidades construídas. É óbvio que deveria ter outros fatores envolvidos, como a maior articulação deles com políticas urbanas e sociais. (MARICATO, 2009, p.62)

A construção de conjuntos habitacionais em áreas distantes, como já exposto não é fato novo no Brasil. Essa situação, além de dificultar a mobilidade dos moradores dessas áreas, cria uma série de deseconomias urbanas, “quando se instala um conjunto fora da cidade, é preciso levar a cidade até o conjunto” (MARICATO, 2009, p.63), o que nem sempre ocorre imediatamente. A parceria entre Estado e mercado imobiliário na construção de moradias coloca novamente em risco a localização das habitações.

[...] o fato é que se trata de um programa feito pelo Governo Federal e pelos empresários. Claro que é louvável um programa que cria empregos e reserva 16 bilhões de reais em subsídios para a população de zero a três salários-mínimos, e prevê amplos recursos para a regularização fundiária. Mas não serão os organismos metropolitanos, nem os municipais, que, no final das

contas, irão definir qual a melhor localização das novas moradias, dos novos bairros. Está de novo se pensando em coisas muito grandes, em megaconjuntos - o formato preferido das construtoras e empresas imobiliárias, quando há tanto espaço vazio, mal - aproveitado ou passível de *retrofit* nas áreas centrais das grandes cidades. É o mercado que vai comprar as terras e definir aonde os conjuntos vão se localizar. É a velha inversão de papéis, o rabo abanando o cachorro. Todos esses investimentos - para lá de bem-vindos - vão ser jogados na nossa cultura patrimonialista de administração do solo, por mais que o programa fale que os empreendimentos devem estar inseridos no tecido urbano. (MARICATO, 2009, p.63)

A construção de moradias para as camadas de mais baixa renda é um elemento inovador, visto que, já que o BNH era criticado principalmente por não priorizá-la, o acesso a habitação pelas famílias de baixa renda no Governo Lula colaborou para o estabelecimento de um cenário econômico que:

A partir de então irá ter reflexos na redução dos indicadores de pobreza e desigualdade resultado, em parte dos programas de transferência de renda (o Bolsa Família), em parte da elevação real do valor do salário mínimo e na emergência e consolidação da Classe C, que passará a ser considerado um “nicho de mercado” com importância crescente, passando a fazer parte das estratégias empresariais do setor imobiliário. (CARDOSO; ARAGÃO, 2013, p.32)

Embora o governo Lula tivesse interesse político e econômico em atingir a base da pirâmide, ou seja, as famílias que ganham entre 0 e 3 salários mínimos, os agentes privados, devido a possibilidade de maiores ganhos econômicos, privilegiaram o segmento “mercado popular” (famílias com renda entre 3 a 10 salários mínimos). A dependência “do mercado para implementar uma política social, pois o sucateamento dos órgãos públicos, das secretarias de habitação e das Cohabs, além de questões ideológicas, impedem uma ação dirigida predominantemente pelo Estado”, como revelam Fix e Arantes (2009, [s.p]), e continuam:

O déficit habitacional urbano de famílias entre 3 e 10 salários mínimos corresponde a apenas 15,2% do total (dados da Fundação João Pinheiro para o ano 2000), mas receberá 60% das unidades e 53% do subsídio público [...] essa faixa poderá ser atendida em 70% do seu déficit, satisfazendo o mercado imobiliário, que a considera mais lucrativa. Enquanto isso, 82,5% do déficit habitacional urbano concentra-se abaixo dos 3 salários mínimos, mas receberá apenas 35% das unidades do pacote, o que corresponde a 8% do total do déficit para esta faixa. No caso do déficit rural, [...] a porcentagem de atendimento é pífia, 3% do total necessário. (FIX; ARANTES, 2009)

A similaridade do Minha Casa Minha Vida com o Banco Nacional de Habitação em viabilizar a construção de moradias para altas faixas de renda e expulsar para as periferias das cidades a população de baixa renda é um dos problemas do atual programa.

De fato, o modelo de financiamento de habitação popular que vigora no Brasil é ainda muito concentrador. Quase tanto como nos tempos do BNH. O grosso dos recursos fica na Caixa Econômica Federal e de lá vai para os vários programas. Em termos de recursos, praticamente não há participação do mercado imobiliário privado nessa área. Porque esse mercado é altamente restritivo, e tradicionalmente produz para poucos. E tradicionalmente produtos de luxo. Nem para a classe média ele produz. Aliás, o programa Minha Casa, Minha Vida inclui imóveis de 500 mil reais. Isso é um escândalo. Mas por que a classe média entrou em um programa tão abertamente subsidiado? Porque para produzir para a classe média e para as classes populares, o mercado exige condições subsidiadas, porque acha que sem isso o projeto não dará retorno. É um problema sério, histórico, do mercado imobiliário brasileiro. Os bancos privados tampouco querem saber de financiar imóveis, por causa do passivo ruim do país nessa área. O Brasil teve tantos planos econômicos, e tantas mudanças de regras

financeiras, que qualquer financiamento podia acabar em embate judicial. Hoje o país está financeiramente estável, mas o medo dos bancos permanece. (MARICATO, 2009, p.62)

A decisão de deixar para o mercado a escolha de onde e como se produz a habitação é vista com preocupação. A pesquisadora Raquel Rolnik compara o programa Minha Casa Minha Vida com a política habitacional chilena e aponta os problemas que o atual programa pode gerar, segundo ela:

As centenas de milhares de casas e apartamentos da supostamente exitosa política habitacional chilena produziram um território marcado por uma segregação profunda, onde o “lugar dos pobres” é uma periferia homogênea, de péssima qualidade urbanística e, muitas vezes, também, de péssima qualidade de construção, marcada ainda por sérios problemas sociais, como tráfico de drogas, violência doméstica, entre outros. Para se ter uma ideia, vários conjuntos habitacionais já foram demolidos (!) e muitos outros se encontram em estudo para demolição. Deixada para o mercado a decisão de onde e como deveria ser produzida, encarada como um produto que se compra individualmente, como um carro ou uma geladeira, a cidade que resultou é simplesmente desastrosa. Nada nos leva a supor, que, em menos de dez anos, não estaremos enfrentando no Brasil o mesmo cenário com o programa “Minha Casa, Minha Vida”. (ROLNIK, 2012)³

As casas chilenas mencionadas pela autora, assim como as que estão sendo construídas atualmente no Brasil, com a segmentação das áreas de acordo com a faixa de renda, aliando estigmatização espacial e condições precárias de moradia, podem levar a um quadro de radicalização do processo de segregação socioespacial. Ou seja, a baixa diversidade diferenciando esses moradores das demais áreas, além da separação, seja por barreiras materiais ou mentais, no plano das representações sociais geram a segregação socioespacial. A decisão a cargo do mercado imobiliário sobre quais serão as áreas destinadas a cada segmento social pode contribuir ainda mais para o reforço desta.

A prioridade às empresas construtoras se revela tanto na operacionalização do pacote, como no volume de recursos destinados. Segundo Arantes e Fix (2009), 97% do subsídio público disponibilizado, com recursos da União e do FGTS são destinados à oferta e produção direta por construtoras privadas, e apenas 3% a entidades sem fins lucrativos (como cooperativas e movimentos sociais).

Se antes havia a atuação do BNH como banco de primeira linha, atualmente há uma privatização da produção de moradia, ficando o mercado no controle da produção destas, com uma posição confortável: juros baixos no financiamento de casas, perda zero, pois o mutuário paga o financiamento diretamente para a Caixa, além de o mercado obter lucro na venda das residências.

Todavia, com todos os problemas que podem surgir com o Minha Casa Minha Vida, ele é visto como algo positivo, porque propõe a resolução de um problema antigo. Afinal, desde a criação do BNH, a questão habitacional no Brasil é tratada apenas como uma questão quantitativa, de números de unidades construídas. Segundo Maricato (2009, p.63):

(...) a tendência do déficit habitacional é diminuir. Não tenho dúvida disso. Já poderia estar menor se o Estado não tivesse passado tanto tempo sem investir, na onda do neoliberalismo. O número de favelas disparou nas últimas décadas. O crescimento da população brasileira a cresceu 1,4%, e a das favelas mais de 4%. Então todo investimento que ataque de frente esse

³ Fragmento retirado de matéria publicada no blog da autora, intitulada de: “Eu sou você amanhã: a experiência chilena e o Minha Casa, Minha Vida”, de 10/05/12. Embora não seja muito recorrente a utilização de blogs em artigos científicos, aqui é utilizado este por se tratar de recente publicação de uma conceituada pesquisadora, que também é professora da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo, relatora especial da Organização das Nações Unidas para o direito à moradia adequada, além de ter tido outras experiências profissionais, como Secretária Nacional de Programas Urbanos junto ao Ministério das Cidades. Disponível em: <http://raquelrolnik.wordpress.com/tag/minha-casa-minha-vida/>, acessado em: 10/12/2012.

déficit será bem-vindo. Ele é tão gigantesco que é preciso fazer o máximo que der. E o programa Minha Casa, Minha Vida tem uma faceta interessante. Por causa da crise financeira, o Brasil teve um rombo terrível no nível de emprego no final do ano passado. E o programa pretende contribuir para reverter essa queda. É uma medida que merece aplausos. Os Estados Unidos estão em enorme crise com 9,1% de desemprego. Mas na cidade de São Paulo nós já chegamos a 18%. (MARICATO, 2009, p.63)

Com base nesse debate que ainda está em curso, o que é possível pontuar é que o problema da política habitacional brasileira, desde o BNH é o fato dela ser pensada em termos de acesso à crédito e financiamento, isto é, dar condições para as pessoas adquirirem no mercado a mercadoria habitação, sem haver um planejamento de outros fatores, como: a distância da malha urbana compactada, infraestrutura, padrão de moradia, entre outros, os quais exemplificamos no item a seguir a partir da standardização das habitações pela incorporadora Homex. Novamente, se vê repetir no atual programa os mesmos erros do passado, com o mercado construindo habitações ainda menores para a população de menor renda, porém sustentados pela eficiência da propaganda na venda do “sonho da casa própria”.

O Minha Casa Minha Vida gerou expectativas não somente para os futuros moradores e empresários do setor imobiliário nacional, mas também internacional. A importância desse programa se deve ao fato da possibilidade de suprir as necessidades habitacionais da população de menor poder aquisitivo e ao mesmo tempo atrair o interesse do mercado imobiliário, atendendo a grandes capitais, como exemplo a construtora e incorporadora mexicana, aqui utilizada, Homex.

A importação de um modelo habitacional de uma empresa mexicana para o Brasil será o foco do próximo subitem, no qual busco elucidar os principais problemas de tal modelo, com o objetivo de levantar questões de cunho teórico-metodológico, que poderão colaborar para pesquisas na área.

O PAPEL DA IMAGEM E A RELAÇÃO PÚBLICO-PRIVADO: ELEMENTOS PARA NOVAS LEITURAS E QUESTÕES

O mercado imobiliário é um mercado particular, tem o poder de produzir uma espacialidade. Utilizo a ação conjunta do mercado imobiliário como construtor e incorporador, através da empresa mexicana Homex para introduzir alguns questionamentos a respeito das relações socioespaciais que estas produzem. A utilização desta única incorporadora como exemplo se deve ao fato do objetivo aqui proposto, o qual: levantar questões de cunho teórico-metodológico para futuras pesquisas que visem compreender as atuais dinâmicas e estratégias de venda do mercado imobiliário e o impacto destas no cotidiano de seus futuros moradores.

Em quais aspectos a relação público/privado instituído a partir dos moradores das habitações desta empresa é diferente da brasileira? Quais são as principais implicações em se adotar um padrão construtivo mexicano dessa empresa no Brasil? Qual o papel da propaganda na venda dessas habitações? Como as relações de vizinhança podem ser influenciadas por esse padrão construtivo? O que significa, levando em consideração a perspectiva dos moradores, morar em tais espaços? Como caminho para esses questionamentos, analiso informações coletadas em diferentes *sites*, a respeito da Homex, além da contribuição teórica de alguns autores que trabalharam com as mudanças na relação entre espaço público e privado e o papel da propaganda, como forma de apontar elementos para novas questões a serem respondidas em futuras pesquisas.

O objetivo aqui é o de realizar uma discussão no sentido de uma proposta teórico-metodológica para futuras pesquisas. O condomínio Praças de Marília, localizado em Marília, interior de São Paulo e construído pela Homex, é tomado como referência para ilustrar os questionamentos. A exemplificação desta área é utilizada para demonstrar como as ações do capital construtor/incorporador ocorrem em nível local/global.

A ação do mercado imobiliário não ocorre isoladamente, o capital imobiliário, financeiro, incorporador, a compõem, muitas vezes em uma única empresa. Esse mercado possui um caráter contraditório: ao mesmo tempo em que produz novas habitações, e isso fará com que mais

pessoas tenham acesso à habitação, valoriza a renda da terra⁴. Essa ação de valorização de áreas é realizada pelo capital incorporador, que é aquele que se valoriza (e se expande) ao tentar assumir o controle do processo pelo qual rendas fundiárias são geradas e apropriadas (SMOLKA, 1987). O capital incorporador é o que procura agregar valor ao produto, enfatizando mais suas características do que as técnicas de construção, calçadas na inovação e diferenciação do produto, expansão seletiva da demanda efetiva e assim por diante (SMOLKA, 1987).

A Homex é uma construtora e incorporadora mexicana, fundada em 1989. ZN México y Equity International Partners tornaram-se acionistas estratégicos da Companhia em 1999 e 2002, respectivamente. Atua no segmento de construção e incorporação de casas para a baixa renda no Brasil desde 2007. Todas as casas são construídas em moldes de alumínio preenchidos em concreto. Em 2004 concluiu a lista de ações na Bolsa de Nova York e da Bolsa Mexicana de Valores. Em julho de 2005 concluiu aquisição de *Casas Beta* e tornou-se o maior *desenvolvedor* no México, em termos de lucro operacional e lucro líquido. O primeiro investimento da empresa no Brasil foi em São José dos Campos, em 2009⁵.

Durante a construção das casas piloto nesta cidade, a empresa já havia fechado parceria com a Engemix e a Votoraço para viabilizar o projeto⁶. Porém, posteriormente, segundo Érica Taboada, presidente da construtora mexicana no Brasil, devido ao problema de logística no país, essas parcerias foram desfeitas, pois algumas dessas empresas não atendiam determinadas cidades em que a Homex estava construindo, além das melhores condições oferecidas por outras empresas, o que fez com que a Homex não ficasse engessada com uma parceria⁷.

No México, a construtora ficou conhecida por apostar na construção em massa para diminuir os custos dos imóveis e tornar o investimento rentável. A empresa também aposta na repetitividade dos processos construtivos. Seus empreendimentos, que possuem centenas de unidades, chegam a ficar prontos em quatro meses. As mesmas características estão sendo mantidas no Brasil. O pacote habitacional Minha Casa Minha Vida influenciou na decisão da empresa de investir no país. Segundo o gerente de construção e projetos da Homex Brasil, Carlos Moctezuma: "Já estávamos estudando o mercado brasileiro há mais de um ano. O pacote habitacional do governo veio para viabilizar os nossos planos no País" [...] "O País está em expansão e possui um segmento de habitação popular com bastante potencial para desenvolvimento".⁸

Algumas características do setor imobiliário fazem com que esse seja muito dependente das fontes de financiamento para viabilizar a reprodução do capital aí empregado, assim o papel do Estado acaba por se tornar fundamental para a configuração tanto da oferta quanto da demanda de moradias através das políticas governamentais (BOTELHO, 2007).

Em entrevista à Revista Construção Mercado, Érica Taboada relata as adaptações que a empresa fez para entrar no Brasil, entre elas, a adaptação na construção das habitações⁹:

⁴ Retirado de anotações de sala durante a disciplina Urbanização e produção do espaço, módulo III, preferida pelo prof. Dr. Everaldo Melazzo, no programa de pós graduação em Geografia da FCT-UNESP.

⁵ Retirado de pesquisas nos sites:

<http://www.economia.com.mx/homex.htm>, acessado em 16/11/2012.

<http://www.piniweb.com.br/construcao/mercado-imobiliario/mexicana-homex-deve-construir-700-unidades-residenciais-no-interior-de-133419-1.asp>, acessado em 26/11/2012.

<http://exame.abril.com.br/negocios/empresas/noticias/homex-aumentara-presenca-no-brasil-apos-crescer-quase-500>, acessado em 19/11/2012.

<http://www.cnnexpansion.com/negocios/2008/05/30/homex-maquila-viviendas>, acessado em 16/11/2012.

<http://www.estadao.com.br/noticias/economia,construtora-mexicana-homex-estuda-expansao-no-brasil,474503,0.htm>, acessado em 20/11/2012.

⁶ Retirado de: <http://www.piniweb.com.br/construcao/mercado-imobiliario/mexicana-homex-deve-construir-700-unidades-residenciais-no-interior-de-133419-1.asp>, acessado em 26/11/2012.

⁷ Retirado de: <http://revista.construcaomercado.com.br/negocios-incorporacao-construcao/135/artigo270979-2.asp>, acessado em 26/11/2012.

⁸ Retirado de: <http://revista.construcaomercado.com.br/negocios-incorporacao-construcao/95/rota-de-negocios-gigante-mexicana-no-brasil-139237-1.asp>, acessado em 26/11/2012.

⁹ Entrevista na íntegra em: <http://revista.construcaomercado.com.br/negocios-incorporacao-construcao/135/artigo270979-1.asp>, acessado em 26/11/2012.

Quando chegamos, a "moda" de usar fôrmas de alumínio e paredes de concreto estava apenas começando. Nessa época, demoramos quase um ano e meio para aprovar o sistema de paredes de concreto. Quando iniciamos o trabalho com a Caixa [Econômica Federal], ela impôs a condição de que usássemos sistemas construtivos tradicionais, mas a Homex não possuía nenhum sistema tradicional, não usávamos, por exemplo, telhado, mas sim lajes planas impermeabilizadas, porque no México não temos grande quantidade de chuva como aqui. Também tivemos dificuldades com as licenças de construção e com o modelo de vendas. [...] Primeiro passamos um bom tempo tentando aprovar a laje impermeabilizada, depois decidimos que não valia a pena e que ela também não era adequada ao País. Agora, nossos empreendimentos têm telhado e continuamos usando as fôrmas de alumínio. O acabamento é o básico: azulejo, cerâmica, portas de madeira, janelas de alumínio, telhas cerâmicas, etc. Do México, trouxemos - e mantivemos - o conceito de comunidade, ou seja, fazer grandes empreendimentos e equipá-los com serviços, em parceria com as prefeituras, como escolas, postos de saúde, transporte, coleta de lixo, iluminação.

Embora tenha alterado alguns materiais empregados na construção das casas (como a substituição das lajes impermeabilizadas pelo telhado, que causaram problemas assim que foram implantados nas casas piloto em São José dos Campos), a Homex manteve o modelo padrão de casas, que são idênticas as construídas no México. Durante rápida visita ao Praças de Marília¹⁰, e através das imagens disponíveis em diversos sites, é possível visualizar a proximidade das residências, além do fato dos moradores dividirem uma única sacada para os apartamentos. No modelo construtivo mexicano, não há portaria nos condomínios e as praças internas e *playgrounds* não são entregues aos compradores, mas sim à Prefeitura. Essa divisão é nova no Brasil, e considerando os fatores socioculturais, que são diferentes em cada país, como serão efetivadas as relações de vizinhança entre esses moradores? Como essa proximidade influencia na privacidade de cada um?

No site da empresa, há a informação de que, mesmo após a entrega do empreendimento, a Homex continua na comunidade e acompanha o seu desenvolvimento até que esta alcance sua auto-gestão. Porém não há um detalhamento de que forma isso ocorre. Na página do Facebook¹¹ da Homex, há evidências de que o auxílio na comunidade seja o incentivo de festas para a sociabilidade entre os moradores, pois há fotos de festa junina organizada por moradores, além de projeto de escolinha de futebol, organizada pelo síndico do condomínio Residencial das Amoeiras, em São José dos Campos. Essa é apenas uma hipótese, visto que para um reconhecimento destas, precisaria haver um maior aprofundamento, com visitas ao local, e contato tanto com os moradores como com os representantes da empresa, ou seja, evidencia-se a importância da pesquisa empírica no tratamento dessas questões.

A diversificação na escolha dos municípios que terão residências construídas pela empresa, segundo a presidente da Homex, é o mesmo modelo utilizado no México. Primeiramente instalam-se em cidades menores, que possuem demanda e condições para trabalhar em parceria com os municípios, segundo ela: "Precisamos de muita infraestrutura. As escolas precisam ter capacidade para tantas famílias, assim como estações de tratamento de esgoto, por exemplo. A parceria é isso: o que o município pode oferecer de serviços para esse empreendimento". A empresa atualmente possui casas a venda em Foz do Iguaçu (PR), Marabá (PA), Campo Grande (MS), Marília (SP) e São José dos Campos (SP)¹².

De acordo com Botelho (2007, p.84):

¹⁰ O empreendimento Praças de Marília é o segundo da incorporadora mexicana no Brasil. Em 2009, a empresa executou cerca de 700 unidades residenciais em São José dos Campos, também no interior de São Paulo, por meio do programa "Minha Casa, Minha Vida".

¹¹ Novamente, o uso de redes sociais foi utilizado com o intuito de ter acesso a informações mais recentes dos processos que ali ocorrem. Disponível em: <https://www.facebook.com/media/set/?set=a.406656892715869.86065.365282710186621&type=3>, acessado em 03/12/2012.

¹² Informações retiradas do site da incorporadora: <http://www.homexbrasil.com.br>, acessado em 16/11/2012.

As áreas da cidade que possuem boa infra-estrutura são subutilizadas devido ao maior preço que as terras aí apresentam, eliminando os sobrelucros dos produtores. E novas áreas, geralmente precárias em infra-estrutura e/ou distantes do centro, são incorporadas, como forma de geração de sobrelucros, já que as terras aí são mais baratas, possibilitando uma maior diferença entre o preço do imóvel e o de compra do terreno.

A parceria com o Estado torna-se fundamental para que se efetivem as infraestruturas necessárias para finalização dos empreendimentos.

Muito embora o capital incorporador está associado à parcela relativamente pequena do total da produção de habitações, ele assume considerável, para não dizer decisiva, importância sobre o restante do mercado imobiliário urbano na medida em que afeta de modo significativo o padrão de uso do solo urbano, viesando a intervenção do Estado na alocação espacial de meios de consumo coletivos e na dosagem de recursos financeiros disponíveis para os diferentes segmentos da sociedade, além de contribuir fortemente para a segmentação do mercado de trabalho na construção civil e coordenar o progresso técnico neste setor. (SMOLKA, 1987, [s.p.])

Até que ponto é viável a importação desse modelo mexicano no Brasil? No modelo construtivo mexicano, o processo de todas as fases do projeto, desde a compra do terreno à construção e venda dos imóveis, com 100% dos envolvidos contratados pela própria Homex, ou seja, a empresa não terceiriza serviços, como costuma ocorrer no Brasil. A empresa é responsável por todas as operações: aquisição de terrenos, construção, compra, venda, controle de qualidade, entrega e manutenção. Como capital incorporador, ela atribui valores aos seus produtos (os mais variados: ambientais, sociais, de segurança), como forma de valorizar as habitações que está vendendo a um preço maior do que de fato valem. Entre as estratégias utilizadas estão as imagens.

O uso de imagens e da mídia é realizado em diferentes modalidades e para diferentes finalidades na sociedade capitalista. No plantão de vendas da Homex, não eram vendidas apenas casas, mas o “sonho da casa própria”, o local onde seria possível ter qualidade de vida, tranquilidade, lazer, exemplificados na casa decorada utilizada para as vendas. As casas utilizadas no plantão são compostas por objetos que convertem o lar em um cenário de exposição, se apresentando numa espécie de *showroom* do consumismo.

As imagens são utilizadas na venda das casas como forma de convencer o “espectador” (DEBORD, 1997) das relações sociais que podem ser realizadas a partir da compra dessas habitações. Atualmente vemos a imagem tornar-se elemento organizador da sociedade do consumo, sendo a estetização utilizada para marcar a sociabilidade, com imagens interpondo indivíduos e objetos, para Debord (1997, p.24):

[...] a alienação do espectador em favor do objeto contemplado (o que resulta de sua própria atividade inconsciente) se expressa assim: quanto mais ele contempla, menos vive; quanto mais aceita reconhecer-se nas imagens dominantes da necessidade, menos contempla sua própria existência e seu próprio desejo. Em relação ao homem que age, a exterioridade do espetáculo aparece no fato de seus próprios gestos já não serem seus, mas de um outro que os representa por ele. É por isso que o espectador não se sente em casa em lugar algum, pois o espetáculo está em toda parte.

O espetáculo consegue comandar as necessidades do espectador, “o consumidor real torna-se consumidor de ilusões. A mercadoria é essa ilusão efetivamente real, e o espetáculo é sua manifestação geral” (DEBORD, 1997, p.33). O papel desempenhado pelo marketing, sua onipresença, ilustra perfeitamente bem o que Debord quis dizer: das relações interpessoais à política, passando pelas manifestações religiosas, tudo está mercantilizado e envolvido por imagens. “O espetáculo nada mais seria que o exagero da mídia, cuja natureza, indiscutivelmente boa, visto que serve para comunicar, pode às vezes chegar a excessos” (DEBORD, 1997, p.171). Como produto e mecanismo da reprodução capitalista, o espetáculo apresenta-se concretamente de várias formas, intrinsecamente relacionadas com os meios de comunicação de massa. Manifesta-se, por exemplo, na estética dos objetos produzidos e em um setor econômico cada vez mais importante, o das comunicações.

A mídia e a publicidade exercem papel fundamental na reafirmação do “espetáculo”, “se num dado momento a mercadoria era a sua própria publicidade (não havia outra), hoje a publicidade tornou-se a sua própria mercadoria” (BAUDRILLARD, 1991, p.117). O que vemos atualmente é o desejo de consumir representações da realidade, mas não racionalmente programado pelos espectadores, mas já incorporados a partir da mídia. A todo o momento imagens de como e em quem as pessoas devem espelhar-se são reproduzidas e inseridas no imaginário social, principalmente através da televisão. “Trata-se de uma substituição no real dos signos do real, isto é, de uma operação de dissuasão de todo o processo real pelo seu duplo operatório, máquina sinalética metaestável, programática, impecável, que oferece todos os signos do real e lhes curto-circuita todas as peripécias” (BAUDRILLARD, 1991, p.9).

A propaganda empregada na venda das habitações é fortemente inserida no imaginário ideal de vida, que alia essa representação de vida com segurança, lazer e ainda, e, principalmente, a facilidade na aquisição de tudo isso, através de financiamentos. “Bem estar, qualidade de vida, seu sonho. Homex, sua casa, sua vida” é o *slogan* utilizado no *site* da empresa. As imagens registradas ilustram o papel da propaganda, que acaba por minimizar um fato que é o tamanho pequeno das residências e a impossibilidade de utilizar móveis padrões vendidos no mercado. Para adequar a casa aos móveis necessários à mesma (como mesa, cama, sofá) é necessário fazê-los planejados, para otimizar os espaços. Objetos finos e de decoração, como abajur, taças, velas são utilizados para criar expectativas positivas nos futuros moradores (foto 01).

Foto 1. Quarto (A) e cozinha (B) decorados do plantão de vendas do condomínio Praças de Marília.



Fonte: Viviane F. de Oliveira.

A disposição dos objetos e espelhos presentes na casa decorada remetem a uma situação ideal de família burguesa, além da presença de céu azul, família feliz nas imagens do próprio *site* da Homex¹³. Todo esse cenário construído, e que remete à ‘uma vida de novela’ é tentador a quem está à procura de uma casa, de ‘realizar o sonho da casa própria’. Mas, considerando que o consumo vai muito além das relações comerciais, não se limitando a relações entre *meios manipuladores e dóceis audiências* (BAUMAN, 2008), é preciso questionar sobre os significados socialmente construídos atribuídos a esses novos *habitats*.

Na casa decorada, visitada pelas pessoas que pretendem adquirir a residência, há em pequenos cômodos tudo o que precisa em uma casa, com beleza e conforto, a partir dos móveis embutidos, planejados. Os móveis estão dispostos de tal forma que permitem que camas, guarda-roupa e demais itens de um quarto caibam com espaço em um cômodo de um pouco mais de 8m². A disposição dos móveis e utensílios para casa idealizados transmitem a sensação de que são casas plenamente aptas a se morar, dependendo *apenas* do próprio morador adquirir tais bens, supervalorizando às responsabilidades individuais (BAUMAN, 2007).

A atuação da mídia na produção de valores e significados de uma sociedade é altamente significativa, “dadas as formas como a mídia transforma, e de certa maneira define, a circulação de bens simbólicos em sociedades contemporâneas” (JOVCHELOVITCH, 2000,

¹³ Ver <http://www.homex.com.br>

p.92). Ela influencia e promove reações díspares de acordo com a interpretação das pessoas, grupos e/ou classes que a consomem.

Embora a propaganda evidencie a qualidade de vida, é no cotidiano que as ações de escalas maiores são concretizadas, daí a importância desse recorte nas pesquisas. A construção e comercialização das habitações perpassam por diversas escalas, desde a de planejamento, gestão, controle, financiamento até a do cotidiano, onde de fato as pessoas vivem com suas famílias e é o palco dos conflitos/vivência diários. Descrever os diversos âmbitos que a envolvem, não é tarefa fácil, mas é um exercício que nos permite compreender como as ações/lógicas do capital e estado, em diferentes escalas interferem no cotidiano das pessoas.

A partir das habitações já construídas no Praças de Marília, foi possível ver a presença de botijões de gás na área externa das residências, a visibilidade do interior das habitações proporcionada pelas janelas e também o compartilhamento das sacadas dos apartamentos pelos moradores (Foto 2). Esse conjunto de elementos nos remete a questões que apenas podem ser respondidas a partir de pesquisas mais aprofundadas no local, ou seja, reforça a importância do contato com os moradores, com seu cotidiano, enfim, da pesquisa empírica no tratamento dessas questões. No cotidiano, como esses moradores lidam com tal proximidade? Como proteger o espaço privado, íntimo, das residências, do controle ou da visibilidade das outras pessoas?

Foto 2. Condomínio Praças de Marília. (A) Visibilidade do interior das habitações proporcionada pelas janelas e também o compartilhamento das sacadas dos apartamentos pelos moradores; (B) Botijões de gás na área externa das residências.



Fotografia: Viviane F. de Oliveira.

Para compreender o significado atual de tal proximidade é importante levar em conta o processo de construção da vida privada na sociedade burguesa. Ao longo dos séculos, a construção da vida privada foi realizada de diferentes maneiras. Ela começa pela história de suas fronteiras, ela “não é uma realidade natural, data desde a origem dos tempos: é uma realidade histórica, construída de diversas maneiras por sociedades determinadas” (PROST, 1992, p.15). Na sociedade francesa da *Belle Époque*, o direito a vida privada, ao longo do tempo, passou a ser uma prioridade a conquistar, com a efetiva separação entre o espaço de trabalho e moradia, e dentro desta havia a separação de qual seria destinada ao público e privado (PROST, 1992).

Quem era o público e de onde se estava quando se saía em público ampliou-se no início do século XVIII. Os lugares públicos: praças, teatros, parques, passaram a ser freqüentados até mesmo pelas classes trabalhadoras. A entrada no teatro ocorria a partir do ingresso, e não mais através das trocas de favores entre os senhores. Dessa forma, os habitantes de classe social mais elevada procuravam diferenciar-se das demais classes a partir dos trajes. (SENNETT, 1998)

Assim como no comportamento, também na crença os cidadãos das capitais do século XVIII tentavam definir tanto o que era a vida pública quanto aquilo que ela não era (SENNETT, 1998). “Entre a metade do século XIX e a metade do século XX, em todo caso, a vida privada do povo se prolongava para fora de suas casas, ocupando esses locais públicos, estreitamente vigiados pelos tiras e pelos ratos de porão, que eram os botequins. Nesse sentido, para os

franceses dessa época, o bairro ou a vila eram tão habitados quanto as próprias casas” (PROST, 1992, p.121).

Para entender a transferência entre o público e o privado na cultura moderna, Sennett (1998), investigou as mudanças históricas dos papéis públicos. Segundo esse autor, ao contrário do que se imaginava, a proximidade física entre as residências gerou o distanciamento nas relações sociais entre a população. As relações de proximidade que antes havia entre vizinhos, permitiam que as pessoas desenvolvessem uma maior sociabilidade entre os habitantes do bairro, ao contrário do que se vê atualmente.

A proximidade física das residências não se traduz, portanto, em proximidade entre os moradores. O prolongamento dos muros e o fechamento das garagens são construídos para demarcar aquilo que está aos olhos do público da privacidade que cada um quer ter em sua residência.

Dessa forma, como a presença de muros e outros equipamentos de segurança alteram ou reforça esse processo de distanciamento nos bairros? Como esses papéis se relacionam atualmente? Como os sujeitos constroem representações sociais sobre a vida pública e como essas representações se transformam em um espaço simbólico?

Em Marília, a separação entre as casas é muito pequena, e a visibilidade é exacerbada, o que acaba por produzir um isolamento como defesa (como o aumento de muros, fechamento de garagem, presença de cortinas) no sentido de manter uma certa distância da observação íntima. Levando-se em conta os princípios da visibilidade e isolamento, e também do espaço público como derivação do movimento (SENNETT, 1998), como se delimitam o espaço da própria moradia do olhar do “outro”?

Em que medida os atuais processos de produção habitacional se aproximam da experiência do passado em distanciar a população de menor renda? Se considerarmos que as atuais moradias são ainda menores e mais próximas umas as outras, em um futuro próximo, o quanto as relações de vizinhança estarão desgastadas? Além disso, como a sensação de insegurança presente em nossas cidades reforçam a tendência ao fechamento das casas, com a construção de altos muros e grades, fechando as residências e isolando-as de qualquer contato entre vizinhos?

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Morar é uma necessidade para todos e a desigualdade entre as classes sociais transparece também na desigualdade de localização e consumo da habitação. Produzido dessa maneira, o urbano pode vir a refletir uma nova modalidade de conflito.

Mais importante do que o acesso à casa própria é o direito à cidade e à habitação, que carecem de responsabilidade em seu planejamento, visto que muitas dos erros cometidos no passado continuam a se repetir atualmente.

Dessa forma, a releitura e a reflexão do passado da política habitacional brasileira foram realizados como forma de reafirmar que a resolução desse problema não se limita a mera construção de casas, sem levar em consideração as pessoas que de fato constituirão suas vidas no local. Os impactos dos empreendimentos imobiliários quando não pensados no conjunto da cidade prejudicam não somente no ordenamento territorial, como também no cotidiano dos moradores que têm suas casas construídas distantes, sem a menor infraestrutura necessária ou mesmo com padrões construtivos ineficazes.

É necessário ir além dessa concepção e produzir um modelo habitacional que de fato priorize os segmentos de menor renda e os integre à cidade, disponibilizando-lhes realmente o direito à cidade. As pesquisas científicas, nas diversas áreas do conhecimento – geografia, economia, ciências sociais, arquitetura etc - podem fornecer subsídios para que esse direito ocorra, através do debate, análise e reflexão dos processos em curso. A valorização destas como suporte a políticas que de fato pensem nos sujeitos que irão residir nesses modelos habitacionais é um primeiro – e importante – passo para essa construção.

REFERÊNCIAS

BAUDRILLARD, Jean. **Simulacros e Simulação**. Lisboa: Relógio D'água, 1991.

BAUMAN, Zygmunt. **Tempos Líquidos**. Rio de Janeiro: Zahar, 2007.

_____. **A sociedade individualizada**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2008.

BOTELHO, Adriano. **O urbano em fragmentos**: A produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário. São Paulo: Annablume, 2007.

CARDOSO, Adauto Lúcio; ARAGÃO, Thêmis Amorim. **Do fim do BNH ao Programa Minha Casa Minha Vida**: 25 anos da política habitacional no Brasil. In: CARDOSO, Adauto Lúcio (org.). O Programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2013, p. 17-65.

DEBORD, GUY. **A sociedade do espetáculo**: comentários sobre a sociedade do espetáculo. Rio de Janeiro: Contraponto, 1997.

FIX, Mariana. **São Paulo Cidade Global**: fundamentos financeiros de uma miragem. São Paulo: Boitempo, 2007.

FIX, Mariana e ARANTES, Pedro Fiori. **Como o governo Lula pretende resolver o problema da habitação**: Alguns comentários sobre o pacote habitacional Minha Casa Minha Vida. Correio da Cidadania. 2009. Disponível em: <<http://correiodacidade.com.br>>. Acessado em: 20 jan 2014.

HIRATA, Francini. “**Minha Casa Minha Vida**”: Política habitacional e de geração de emprego ou aprofundamento da segregação urbana? Marília: Aurora. Ano III, número 4, julho de 2009. Disponível em: <http://www.marilia.unesp.br/aurora>, acessado em 10/12/2012.

JOVCHELOVITCH, Sandra. **Representações sociais e esfera Pública**. Petrópolis: Vozes, 2000.

MARICATO, Ermínia. **Política habitacional no regime militar**. Petrópolis: Vozes, 1987.

_____. **Política urbana e de habitação social**: um assunto pouco importante para o governo FHC. São Paulo: Hucitec, vol. 1, n.6, 1998.

_____. **É preciso repensar o modelo**. São Paulo: Arquitetura e Urbanismo, Setembro/2009, Editora Pini, 2009. p. 63.

PROST, Antoine. Fronteiras e espaços do privado. In: PROST, Antoine; VINCENT GÉRARD (orgs.). **História da vida privada, 5**: da primeira guerra aos nossos dias. São Paulo: Schwarcz, 1992.

SANTOS, Cláudio Hamilton M. **Políticas federais de habitação no Brasil**: 1964/1998. Texto para discussão nº 654. Brasília: IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), 1999.

SENNETT, Richard. **O declínio do homem público**: as tiranias da intimidade. Tradução: Lygia Araújo Watanabe. – São Paulo: Companhia das Letras, 1988.

SHIMBO, Lúcia Zanin. **Habitação social, habitação de mercado**: a confluência entre estado, empresas construtoras e capital financeiro. Tese de doutorado. São Carlos: Escola de Engenharia da Universidade de São Carlos/USP, 2010.

SMOLKA, Martin O. **Para uma reflexão sobre o processo de estruturação interna das cidades brasileiras**: o caso do Rio de Janeiro. Revista Espaço e Debates, n. 21. São Paulo: Cortez, 1987.

VALENÇA, Márcio Moraes. **Globabituação: sistemas habitacionais no Brasil, Grã-Bretanha e Portugal**. São Paulo: Terceira Margem, 2001.

VALLADARES, Licia do Prado. Estudos recentes sobre a habitação no Brasil: resenha da literatura. In: VALLADARES, Licia do Prado (org.). **Repensando a habitação no Brasil**. Rio de Janeiro: Zahar, 1983.

VERAS, Maura Pardini Bicudo; BONDUKI, Nabil Georges. Política habitacional e a luta pelo direito à habitação. In: COVRE, Maria de Lourdes M. (org.). **A cidadania que não temos**. São Paulo: Editora Brasiliense, 1986, p. 40-72

Sites consultados

<http://www.cnnexpansion.com/>, acessado em 16/11/2012

<http://www.economia.com.mx/homex.htm>, acessado em 16/11/2012

<http://www.estadao.com.br/>, acessado em 20/11/2012

<http://exame.abril.com.br/>, acessado em 19/11/2012

<https://www.facebook.com/media/set/?set=a.406656892715869.86065.365282710186621&type=3>, acessado em 03/12/2012

<http://www.homexbrasil.com.br>, acessado em 16/11/2012

<http://raquelrolnik.wordpress.com>, 10/12/2012

<http://revista.construcaomercado.com.br/>, acessado em 26/11/2012