

Programa Minha Casa Minha Vida: a construção social de um mercado

Minha Casa Minha Vida: the social construction of a market

Gabriela Porcionato¹

Resumo: Este artigo tem como objetivo mostrar a construção social do mercado habitacional brasileiro a partir do Programa *Minha Casa Minha Vida* (PMCMV). Criado em 2009, consideramos esse mercado uma formação historicamente definida no tempo e no espaço que impactou diretamente nas construtoras que decidiram atuar no programa, como também naquelas de alto padrão que passaram a investir no segmento econômico de produção, além de criar um novo segmento da ordem social mudando as disposições cognitivas daqueles que adquirem um imóvel a partir do subsídio do programa.

Palavras-chave: Construção social; Estado; Mercado; Construtoras; Campo econômico.

Abstract: This article aims to show the social construction of the Brazilian housing market from the *Minha Casa Minha Vida*. Created in 2009, we consider this market training historically defined in time and space that directly impacted the construction companies who have decided to act in the program as well as those high standards that are investing in the economic segment of production and create a new segment of the social order by changing the cognitive dispositions of those who acquire a property from the program grant.

Keywords: Social construction; State; Market; Construction companies; Economic field.

¹ Mestranda do Programa de Pós Graduação em Ciências Sociais – PPGCS. Faculdade de Ciências e Letras – FCL / Campus de Araraquara. Universidade Estadual Paulista – UNESP. Membro do Grupo de Pesquisa sobre Sociedade, Poder, Organização e Mercado – NESPOM. Bolsista Cnpq E-mail: gabiporcionato@gmail.com.

1. Introdução

Este artigo origina-se da dissertação² de mestrado “O Programa *Minha Casa Minha Vida*: a construção social de um mercado”. Dividido em nove seções, este artigo traz parte desta pesquisa que aborda a construção social do mercado habitacional brasileiro a partir do Programa *Minha Casa Minha Vida* (PMCMV). O objetivo do artigo é mostrar a influência do Estado na construção de um mercado da habitação e a sua inserção no campo econômico. A metodologia adotada pela pesquisa entende o conceito de mercado como historicamente construído “por indivíduos de carne e osso” (Jardim e Campos, 2012, p. 1), inseridos em um contexto social, cultural e político.

Nossa proposta é de refletir sobre a emergência de um novo segmento de construção habitacional no Brasil, o condomínio de padrão econômico, a partir desse programa argumentamos que existe um diálogo com o Estado, pois é este quem cria as condições de oferta e de demanda através das atribuições do programa; e também em diálogo com as construtoras, que orientam o seu modelo de condomínio em todas as faixas do programa. O principal objetivo é compreender um objeto de estudo (mercado) que tradicionalmente é examinado por economistas, utilizando-se de conceitos metodológicos da ciência social.

Na impossibilidade de reunir todos os dados necessários pra pesquisa de campo nacional, optamos por escolher uma empresa e nela realizar a entrevista que mapeasse os principais capitais apresentados por essa construtora e como o Estado influencia sobre essa estrutura de capitais, e também no campo econômico que essa construtora atua.

Após revisão bibliográfica dos trabalhos acadêmicos sobre o PMCMV, o acúmulo de leituras e a pesquisa empírica dão pistas para que possamos pensar em uma racionalidade presente no PMCMV, que envolve tanto os construtores

² Dissertação desenvolvida no Programa de Pós Graduação em Ciências Sociais (PPGCS) da Faculdade de Ciências e Letras do Campus de Araraquara (FCLAr/UNESP).

quanto os consumidores. A partir dessa racionalidade, surge um novo segmento na ordem social, que apresenta características singulares em relação aos segmentos já existentes.

2. A nova política habitacional brasileira: O Programa Minha Casa Minha Vida

Ao destinar ajuda financeira aos construtores, por meio de créditos mais baratos e de incentivos à produção, o Estado contribui muito fortemente para produzir o estado de mercado de habitação, orientando direta ou indiretamente os investimentos financeiros e também afetivos. Desta forma, buscamos entender a influência do Estado na produção de um mercado de habitação surgido a partir da criação do PMCMV. A criação deste programa representa todo um conjunto de ações, visando orientar a compra de uma propriedade e as opções de uma forma de investimento, ou seja: fazer do acesso à propriedade da sua habitação uma forma principal de investimento. Portanto, a decisão econômica não é de um agente econômico isolado, mas de um coletivo de grupo, família, empresa e Estado funcionando como campo, no qual todos trabalham na construção coletiva da unidade doméstica. (Bourdieu, 2000).

Criado em 2009, o objetivo do Programa *Minha Casa Minha Vida* é o de reduzir o *déficit* habitacional do país, considerado um problema crônico nacional pelo Ministério das Cidades, por sua vez criado em 2003. No entanto, antes de 2009 o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) já previa o financiamento da construção habitacional através do Eixo Infraestrutura Social e Urbana.

Desta forma, o PMCMV consiste em estabelecer um patamar de subsídio direto. Esse programa busca impactar a economia através dos efeitos multiplicadores gerados pela indústria da construção. Além dos subsídios, aumentou o volume de crédito para aquisição e produção de habitação, ao mesmo tempo em que reduziu os juros. Com a criação do Fundo Garantidor da

Habitação (FGH), foram aportados recursos para pagamento das prestações em caso de inadimplência por desemprego ou outras eventualidades (Cardoso, 2013).

Após minuciosa coleta, concluímos que as leituras acadêmicas sobre o tema da política habitacional não são consensuais. Enquanto uns chamam atenção para o protagonismo privado na política habitacional, outros encaram as construtoras como os principais agentes sociais do processo. Muitos trabalhos foram feitos por urbanistas, arquitetos e geógrafos, nos quais evocam temas associados às questões da cidade, transportes, localização da moradia, entre outros.

Encontramos distintos focos nesses trabalhos, o que enriquece o entendimento sobre o programa, posto que a leitura relacional envolve vários ângulos de análise e diferentes métodos que, juntos, fazem jus à complexidade do tema.

Contribuindo para a elucidação do objeto de pesquisa, com base em Jardim e Porcionato (2014), o PMCMV é o exemplo concreto no Brasil das alianças entre mercado e Estado, que, por sua vez, ajudam a construir o mercado de trabalho. As autoras acrescentam que fica a cargo do mercado privado, representado pelas construtoras e empreiteiras que participam da licitação dos projetos e assinam contrato com o Governo Federal, a responsabilidade pela entrega da casa na data prevista e pelo recrutamento de mão de obra por meio do Cadastro Único³ (CadÚnico). Ainda segundo as autoras, existe uma orientação por parte do governo federal de que os beneficiários do Programa Bolsa Família (BF) tenham prioridade na seleção do município da mão de obra a trabalhar nas obras do PAC.

Já segundo Shimbo (2010), esse pacote (PMCMV) “formalizou” o que estava acontecendo desde meados da década de 1990, a saber, o “espírito” de

³ Banco de dados dos beneficiários do Programa Bolsa Família.

incentivar a provisão privada de habitação por meio de medidas regulatórias e do aumento dos recursos destinados ao financiamento habitacional empreendida recentemente.

A autora argumenta que o PMCMV inaugurou um novo tipo/setor, que ela intitulou de habitação social de mercado. Esse setor, inédito nas políticas habitacionais, representa grande parte das construções do programa e foi o responsável pelo enriquecimento/desenvolvimento de uma empresa de construção, a qual ela denominou de Empresa Construtora Pesquisada (ECP), pois teve seu lucro octuplicado desde a criação do programa em 2009 (Shimbo, 2010).

De acordo com Ana Fani Carlos (2007), a reprodução do espaço urbano da metrópole revela o aumento em que o capital financeiro se realiza também por meio da produção de um “novo espaço” sob a forma de “produto imobiliário”. Segundo a autora, há uma preponderância do capital financeiro em relação ao capital industrial, que produz o espaço como mercadoria como condição de sua realização, tornando esse espaço como “espaço produtivo”. Por sua vez, para Cardoso (2011), o protagonismo do setor privado é tão grande que alguns autores defendem que o MCMV é um projeto do setor da construção; nesse sentido, foi o mercado que pressionou o governo para criar o programa e aquecer o mercado.

Considerado um dos programas mais polêmicos do Governo Lula, o Programa *Minha Casa Minha Vida* coloca em evidência novos arranjos das relações entre Estado e Mercado. No que se refere ao predomínio do Estado e/ou do mercado no controle do Programa, o Programa permite, na prática, o aumento da centralização institucional em torno do Estado, pois a capacidade de intervenção na economia e o aumento do poder de negociação com diversas elites deram-se pelo aumento do capital econômico para financiamentos e investimentos diretos nas empresas (Silva, 2013).

Isso acaba acontecendo com o Programa MCMV, porque a Caixa Econômica Federal (CEF) domina 71% do financiamento em habitações, e grande parte do financiamento à produção. A pesquisa de Silva (idem) também identificou o governo, no período de 2003 a 2012, como articulador junto à iniciativa privada, isto é, como *player* importante nos financiamentos e investimentos no capital produtivo e infraestrutura. Assim, o governo exerceu um poder de controle relevante por meio do capital econômico, via Tesouro associado a outros capitais, que, em conjunto, fazem o Estado manter a relevância no setor elétrico para os novos empreendimentos, ao mesmo tempo em que abriu mais oportunidades à iniciativa privada do que no Governo Cardoso (Silva, 2013).

Na mesma perspectiva, Jardim (2009; 2013) indica que, apesar do intenso diálogo entre mercado/finanças e Estado durante o governo Lula, o governo soube utilizar os recursos das finanças (fundos de pensão, *private equity*) em prol de projetos de inclusão social e de promoção de infraestrutura, o que a autora denominou de “domesticação do capitalismo”. O Programa *Minha Casa Minha Vida* seria um exemplo concreto.

Outro material encontrado em nossa revisão bibliográfica foi um conjunto de estudos desenvolvidos pelo Observatório Das Metrôpoles, intitulado “*Estudo sobre as formas de produção da moradia e seus impactos na reconfiguração do espacial das metrôpoles*” (Cardoso, 2013), pois traz uma análise da forma de produção empresarial da moradia. O objetivo do livro é de desenvolver um panorama geral sobre as formas de produção de moradia com estudos específicos sobre a forma empresarial, a autoconstrução (ou autogestão individual), a autogestão coletiva e a produção pública.

Este material se fez importante pois traz uma visão empresarial em alguns dos trabalhos. De acordo com as pesquisas, há a tendência recente das grandes construtoras na produção para a chamada Classe C, já que

tradicionalmente esse submercado dependia de subsídio público para poder atrair o interesse dessas empresas.

As pesquisas identificaram limites que dizem respeito à lógica capitalista, pois esbarram no baixo nível de desenvolvimento tecnológico (caráter quase manufatureiro), no alto grau de utilização de trabalho manual com baixa qualificação, no capital de incorporação, que se responsabiliza pelo processo de produção – para que o ramo se aproxime da lógica capitalista e garanta o lucro imobiliário –, e na maximização do lucro imobiliário, que passa a orientar a atuação empresarial (Ribeiro, 1997; Cano, 2010).

O primeiro eixo do livro fala a respeito do processo de reestruturação do setor imobiliário, buscando entender as estratégias desenvolvidas pelas empresas dentro do PMCMV e o seu impacto territorial. Já o segundo eixo conta com o estudo de caso, no qual são analisadas as formas de apropriação social dos novos empreendimentos e a sua inserção na estrutura metropolitana.

Alguns elementos repetem-se durante as pesquisas, tais como a localização dos novos empreendimentos, que se desdobrou acerca da análise do impacto sobre as estruturas das metrópoles e sobre as condições de reprodução social das populações atendidas.

No primeiro texto, Cardoso e Aragão (2013) discorrem sobre o marco do MCMV, descrevendo os mecanismos de operação do programa e mostrando as linhas de continuidade e ruptura em relação às políticas anteriores. O texto também identifica as principais reações da literatura especializada ao programa, positivas ou mais críticas.

Já os textos seguintes mostram como, em cada metrópole, se desenvolveu o programa e quais os seus impactos territoriais, identificando o processo de periferação dos empreendimentos. Embora a análise ainda não seja definitiva, sinaliza para pesquisas que melhor caracterizem os problemas reais da acessibilidade desses novos empreendimentos.

Alguns dos estudos apontam para a complexificação da periferia, com a criação de novas centralidades fora dos núcleos urbanos tradicionais (Lago, 2009; Saraiva, 2008), além de criação de agências governamentais em que prevaleciam as diretrizes do mercado. Por exemplo, Lima (2013), destaca a continuidade da atuação da agência Companhia de Habitação Popular – Pará (COHAB-PA), posto que, embora sua atuação tenha caído durante a década de 1990, aproveitou o período pós-2003 para criar novas alternativas de intervenção no setor habitacional.

A falta de articulação dos novos empreendimentos com a política urbana municipal é apontada por todas as análises do livro, que corroboram as análises de Bonduki (2008) e Maricato (2005), citados por Cardoso e Aragão (2013). Ainda, a baixa capacidade de atuação das administrações locais foram outros elementos destacados pelos autores ao longo das pesquisas. No entanto, em contraponto a isso, o papel desempenhado pelo governo municipal de Santo André direcionou novos empreendimentos para áreas que garantissem acessibilidade aos antigos locais de moradia da população (Margutti, 2013).

Em estudo empírico feito em Belo Horizonte, Mendonça e Soraggi (2013), alertam que a produção para faixas de 0-3 salário mínimo (SM) atingiu 5% do déficit. Em Belém, Lima (2013) destaca que 30% dos empreendimentos foram direcionados para a faixa de renda 0-3 SM. Desta forma, fica a crítica de que, embora o MCMV tivesse estabelecido, entre as suas metas básicas, produzir 40% das unidades para atender ao déficit habitacional nas faixas de renda mais baixas (até três salários mínimos), e os relatórios do programa apontem para o sucesso dessa meta, a distribuição da produção entre as faixas de renda nas diferentes cidades não teve a mesma proporção em todos os casos.

Outro problema apontado em análises críticas ao programa é a da produção de conjuntos em grande escala. A regulamentação do programa criava uma limitação do número máximo de unidades. Os chamados “condomínios fechados” criam uma série de problemas de custos adicionais e de organização

pós-ocupação, como os já apontados em estudos anteriores de avaliação do Programa Arrendamento Residencial (PAR) (Medvedovski, 2009).

Segundo Cardoso e Aragão (2013), o desenho do programa se baseia fortemente nas iniciativas das empresas, com apresentação dos projetos e solicitação de financiamentos na escala local, o que acabou gerando distorções na distribuição dos recursos entre as unidades da federação⁴.

De acordo com Moyses (2013), em Goiás, as construções chegaram a exceder a cota designada, mas, em Fortaleza, Pequeno e Freitas (2013) identificaram que as contratações ficaram muito abaixo da cota prevista. Estas diferenças acontecem, segundo esses autores, devido à densidade e cultura empresarial das metrópoles, ou seja, pela existência de um conjunto de construtoras consolidadas. Por outro lado, o poder público assume um poder facilitador, criando incentivos e, principalmente, viabilizando o acesso à terra para que o mercado possa operar para as faixas de renda mais baixas.

Por fim, um dos aspectos do impacto do programa sobre o setor da construção diz respeito à concentração da produção em poucas empresas. Rufino (2013) indicou que duas empresas são responsáveis por 70% da produção em Fortaleza, enquanto que Cardoso e Aragão (2013) identificaram que 10 empresas são responsáveis por 65% da produção no Rio de Janeiro (RJ). Em sua pesquisa sobre o processo de reestruturação do setor imobiliário em Fortaleza, Rufino (2013) mostra ainda, tal como no caso do Rio de Janeiro, a tendência à associação entre grandes empresas e empresas locais, criando Sociedade de Propósito Específico (SPE), responsáveis por gerenciar os empreendimentos.

Em estudo realizado em Palmas, no Tocantins, Lucini (2013) estabelece uma relação entre o desenvolvimento da política habitacional do governo

⁴ Na regulamentação do programa previu-se que os recursos seriam distribuídos segundo unidades da federação, de acordo com a participação de cada uma no cômputo do déficit habitacional.

federal, o PMCMV e o crescimento ou a expansão das construtoras. A autora ainda considera as construtoras como agentes sociais deste mercado de construção habitacional. A autora responde a duas questões: a primeira refere-se a que forma se constrói as relações de força entre os agentes sociais, especialmente o Estado e as construtoras, que impulsionam este processo, e a segunda questiona como, dentro do campo das construtoras, se ordenou ou reordenou as relações entre elas, a partir desta maior oferta de crédito. Para tal pesquisa, Lucini (idem) desenhou o campo e os princípios que o estruturam através de uma Análise de Correspondência Múltipla (ACM), com características de 20 empresas de construção de habitações em Palmas.

Através da ACM, a autora elaborou o espaço social das construtoras e o lugar que esses agentes ocupam no campo econômico, e pôde concluir que as empresas sofrem interferências diretas da política habitacional desenvolvida pelo governo federal. Segundo Lucini (idem), por meio do recurso da ACM, foi possível estabelecer elementos que interligam esta rede de relações e construir elementos que elucidam a percepção da atuação dos agentes no mundo social.

Assim, como mostra a revisão bibliográfica, temos poucas pesquisas que tratam o Programa *Minha Casa Minha Vida* na perspectiva que adotamos nessa pesquisa, sendo essa uma de nossas originalidades.

3. A construção social do mercado habitacional

O mercado, para a sociologia econômica, é encarado como uma importante instituição. Esta ideia está presente nos textos dos pensadores clássicos, como Durkheim, Simmel e Weber, autores que consideram o termo “mercado” no plural, ou seja, “mercados”, pois não existe apenas um mercado, isto é, ele não é único, “trata-se de uma formação historicamente definida no tempo e no espaço formado por indivíduos, cujas decisões, são orientadas pela

cultura e pela formação simbólica na qual estão envolvidos”⁵ (Jardim e Campos, op. cit, p.27).

Steiner (2006) acrescenta que, além dos clássicos citados, August Comte já dedicava um capítulo sobre o mercado no seu curso de filosofia positiva, assim como Marcel Mauss e Simiand.

Bourdieu também reivindica o mercado como objeto sociológico:

[...] o verdadeiro objeto de uma verdadeira economia das práticas não passa, em última análise, da economia das condições de produção e de reprodução dos agentes e das instituições de produção e de reprodução econômica, cultural e social, isto é, o próprio objeto da sociologia na sua definição mais completa e mais geral (Bourdieu, op. cit, p. 27).

Esse argumento nos lembra a tese de Karl Polanyi (1980), no livro *A grande transformação*: “Nossa tese é que a ideia de um mercado auto regulável implica numa rematada utopia. Uma tal instituição não poderia existir em qualquer tempo sem aniquilar a substância humana e natural da sociedade” (Polany, 1980, p. 23).

Ainda segundo Polanyi (idem), embora os mercados sempre tenham existido, foi somente no século XIX que se transformaram no princípio organizador da sociedade, emergindo das relações sociais onde, anteriormente, estavam submersos. Para que isso acontecesse, foi necessária uma ruptura com a ordem social tradicional, que se deu em dois momentos: o primeiro, com a imposição da política mercantil; e o segundo, com o surgimento do mercado auto regulável. Assim, a economia de mercado não é um ser autônomo, com leis próprias e naturais, mas um fenômeno construído socialmente e, portanto, uma influência social nesse modelo.

Marie-France Garcia-Parpet tem um exemplo ilustrativo da ideia acima. No seu texto “*A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaine*

⁵ REDD – Revista Espaço de Diálogo e Desconexão, Araraquara, v. 4, n. 2, jan/jul. 2012.

em Sologne” (Garcia-Parpet, 2003), a autora faz a análise do mercado de morangos de mesa, na França, que mostrava-se próximo do modelo de “concorrência pura e perfeita”, devido a sua nova reconfiguração na adoção de tecnologia de ponta em seu sistema de venda. O objetivo era mostrar que o modelo de “concorrência pura e perfeita”, no qual não há monopólio de decisão sobre os preços, em um mercado hegemônico, transparente e fluido, poderia ser construído socialmente, diferente do caráter prejudicial que a teoria econômica dava à influência social nesse modelo. O mercado de morangos de mesa, ao adotar tecnologia de ponta e contar com a convergência de interesses de seus agentes, consegue se aproximar desse mercado ideal.

Assim como a pesquisa acima, considerar o mercado como construção social foi a ferramenta eleita para tratamento dos dados obtidos nessa pesquisa. Desta forma, consideramos o mercado da casa criado pelos subsídios do Programa *Minha Casa Minha Vida* como um mercado definido no tempo e no espaço, construído/elaborado por indivíduos que atuam (e/ou vivenciam) através de suas decisões, orientadas a partir de uma formação simbólica específica. Em 1985, quando Bourdieu e sua equipe apresentam estudos empíricos sobre o mercado imobiliário na França, renovam-se as discussões sociológicas sobre economia e mercado.

O livro de Bourdieu, editado em 1963 com o título em francês de “*Travail et travailleurs em Argérie*”⁶, representa um conjunto de pesquisas etnográficas e estatísticas realizadas na Argélia entre 1958 e 1961. Nele, o autor busca a relação entre estrutura e *habitus*, formulada dentro de uma situação histórica. Nessa relação, o autor evidencia uma disputa entre as concepções de organização cognitiva do mundo econômico dos cabilas e dos franceses:

⁶ Título traduzido: “O desencantamento do mundo”. Bourdieu, Pierre (1979). *O desencantamento do mundo: estruturas econômicas e estruturas temporais*. Editora Perspectiva S.A.

No final dos anos 1960, início dos anos 1970, Bourdieu chamou a atenção para a existência de um descompasso entre o *habitus* econômico dos cabilas na Argélia e o sistema capitalista, introduzido pelos colonizadores franceses. Por meio de estudos antropológicos realizados durante a guerra da libertação (1954-1962), observou um descompasso entre os dois sistemas econômicos, o capitalismo do Estado e o sistema econômico dessa civilização multissecular – baseado no dom, no contra dom e na solidariedade –, evidenciando uma guerra simbólica entre as duas formas de organizar mentalmente o mundo econômico (Jardim e Campos, op. cit, p. 2).

Também nos Estados Unidos, a partir dos anos de 1980, se desenvolveu um conjunto de trabalhos inspirados em ferramentas conceituais estranhos à teoria econômica. Nesse período, os mercados começam a ser encarados como formas de “coordenação social” e, por isso, passam a ser caracterizados por conflitos, dependências, estruturas e imprevisibilidade – características bem distintas da imagem consagrada pela teoria econômica do equilíbrio geral (Abramovay, 2004).

Sendo assim, através de dados empíricos e debate teórico, nosso objetivo é demonstrar que o mercado – no nosso caso, o mercado do Programa *Minha Casa Minha Vida* –, é culturalmente construído por indivíduos, e que as suas variáveis sociais, políticas e simbólicas não podem ser neutralizadas. Presentes no mundo social, as variáveis devem ser evidenciadas tal qual a variável econômica, pois assim colocamos em discussão a natureza social, cultural e simbólica do mercado, revelando que o mercado é uma construção social.

A esfera econômica, encarada como autônoma da vida social, considera o mercado apenas como mecanismo de formação dos preços e alocação de recursos. Já nós consideramos, nessa pesquisa, que o mercado da casa, constituído (formado) através do PMCMV, é mais do que um mercado; inspirado em Jardim (2015), afirmamos que todo mercado é um “fato social”, no qual indivíduos expressam seus gostos e preferências por meio de suas escolhas.

Ao escrever sobre o mercado como “fato social total”, Jardim (idem) retoma importantes pensadores que, ao estudarem as economias de suas épocas, buscavam acrescentar outras variáveis junto à variável econômica. Entre eles, cita os estudos de Mauss (1974)⁷, nos quais o autor demonstra a vida social como um sistema de obrigações.

Ao relembrar esses estudos, Jardim (ibidem) argumenta que a “reciprocidade” sempre cumpriu a função das trocas, mesmo quando não havia a “economia de mercado”, pois nesses estudos não há evidências de fenômenos como Estado e mercado nas sociedades tradicionais. Portanto, mercado e estado não são fenômenos universais em toda história humana.

Segundo Jardim, os estudos de Mauss dedicaram-se a explicar que o fenômeno “econômico” da troca faz parte da vida social dos indivíduos, e que esse fenômeno não está apenas ligado à natureza econômica, como também está ligado à natureza cultural, religiosa e simbólica, todas em igual grau de importância e incidência sobre a vida em sociedade:

Na perspectiva de Mauss, um presente ou uma hospitalidade nunca se paga em moeda de mesmo valor, muito menos é retribuída no instante da ação, pois têm-se o risco da ação ser interpretada como uma equivalência racional, o que levaria à ruptura da interação e reforço da ideia do homem interesseiro, econômico (idem, p. 11).

Ao constatar o mercado como uma construção humana, histórica e datada, ou seja, como um fato social total, posto que é resultado da interação de indivíduos em contextos específicos, Mauss elimina o poder sagrado e/ou profano do mercado (idem). É nessa perspectiva que entendemos o fenômeno analisado nesse estudo, como um fenômeno sócio antropológico, resultado das sociabilidades e alianças.

⁷ MAUSS, M. (1974). *O ensaio sobre a dádiva*.

Essa visão sócio antropológica se contrapõe à visão *mainstream*⁸ de economia, que se refere a postulados da vida econômica no qual os indivíduos são livres, racionais e buscam aperfeiçoar a utilização de seus recursos em um ambiente de troca livre. A ordem social gerada a partir desses postulados torna-se naturalizada, ou seja, de verdades absolutas não questionadas tais como as relações de poder e de desigualdades econômicas e sociais resultantes do desdobramento da visão *mainstream* da economia (Pedroso e Jardim, 2014).

A crítica a essa visão, que é difundida principalmente nas escolas de economia dos Estados Unidos (Lebaron, 2011), é de que a racionalidade dos atores envolvidos nesse mercado de trocas não é suficiente para explicar as suas ações, pois a racionalidade dos indivíduos é uma construção cultural e, portanto, apenas pode ser explicada socialmente.

Em seu texto, “*Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais*”, Abramovay (op. cit) aponta os fundamentos básicos da visão que prevalece na formação universitária contemporânea sobre a economia ser uma esfera econômica autônoma da vida social, e o mercado como sendo o espaço de formação dos preços. O autor cita, como exemplo, o programa da Universidade de Chicago em economia, no qual o ensinamento sobre a organização dos mercados é abordado em “elementos de Análise Econômica I”. Essa disciplina explora a teoria da escolha do consumidor, e nela são caracterizadas as escolhas ótimas para os consumidores a partir de suas preferências e dos preços. Dados outros exemplos, o autor destaca que “toda a ênfase está nos conhecimentos do mercado como mecanismo de formação dos preços”, com grande aplicação de métodos matemáticos (idem, p. 2).

No Brasil, a Fundação Getúlio Vargas (FGV) tem sido considerada a reprodutora de crenças *mainstream*, em homologia com os cursos de economia e administração de Chicago (Viana, 2016).

⁸ Sinônimo de dominante.

Ao estudar fenômenos como o mercado, Bourdieu (2004) propõe que o analisemos como “campo”⁹. Enquanto campo, o autor propõe identificar diversos elementos humanos presentes no mercado, tais como elementos políticos, religiosos e também os econômicos, pois assim estaremos de fato tendo uma compreensão da interação relacional que acontece nas diversas instâncias da sociedade.

Para a formação do mercado entendido por ele como campo, Bourdieu (2004) pressupõe a interação entre indivíduos, que possuem suas histórias de vida e seus dispositivos cognitivos (*habitus*), que por sua vez orientam a sua visão de mundo, suas preferências e gostos. Assim, as tomadas de decisões, os discursos e a criação de instituições são resultantes das ações dos atores.

Sobre esse debate, Abramovay (2004; 2007¹⁰) explica que o objetivo da sociologia econômica é construir uma alternativa intelectual ao endeuamento do mercado, encarado como “mecanismo neutro de equilíbrio entre indivíduos isolados uns dos outros” (Abramovay, 2007, p. 1), como também uma alternativa à demonização, ou seja, à mercantilização responsável pelo amplo processo de dominação e alienação social, sendo a propaganda capaz de definir gostos e preferências, transformando o processo da escolha em uma ficção¹¹. Ainda segundo Abramovay (2004), estudar o mercado como construção social não o opõe aos estudos da ciência econômica, pois ao estudar o mercado, estaremos estudando formas concretas de interação social, questionando as motivações puramente egoístas defendidas pela tradição neoclássica.

Estudar a interação social presente nos mercados significa estudar a subjetividades dos agentes econômicos, ou seja, compreender a sua diversidade, a história, as representações mentais desses agentes relacionados uns com os

⁹ A palavra “campo” é utilizada por Bourdieu como conceito metodológico, em troca do conceito de mercado.

¹⁰ ABRAMOVAY, Ricardo. “Os mercados como construções sociais”. Valor econômico – 24/08/2007.

¹¹ ADORNO, T & HORCKHEIMER, M. (1944), GALBRAITH J. K. (2004).

outros, assim como a sua capacidade de gerar confiança, negociação, cumprir contratos e estabelecer direitos (idem).

Portanto, a economia não é um resultado mecânico da interação social, pois a racionalidade é influenciada por crenças compartilhadas, normas e outros mecanismos que se originam pela relação social. Por isso, o estudo e a compreensão da racionalidade dos atores são fundamentais, mas não são suficientes para explicar as suas condutas.

4. Perfil dos presidentes da CTASP

De acordo com a teoria de Bourdieu (1996), o Estado é o resultado e o produto de um longo processo de acumulação e de concentração de diferentes espécies de capital. Por capital, Bourdieu entende o acúmulo de determinadas características, seja dinheiro, renda ou títulos acadêmicos, cargos na hierarquia burocrática, alianças, entre outras atribuições que, somadas, compõem o capital de qualquer indivíduo ou instituição. Além disso, faz parte do acúmulo estatal o capital de força física, policial ou militar; o capital econômico, necessário, entre outras coisas, para assegurar o financiamento da força física; o capital cultural ou de informação, acumulado, por exemplo, sob a forma de estatística, mas também de instrumentos de conhecimentos dotados de validade universal nos limites da sua alçada; e finalmente o capital simbólico, que corresponderia à soma de todos os capitais.

Desta forma, o Estado encontra-se em posição de exercer uma influência determinante sobre o funcionamento do campo econômico pelo qual a unificação do mercado dos bens econômicos – no caso desta pesquisa, o foco é a aquisição da unidade habitacional – acompanhou a construção do Estado e a concentração das diferentes espécies de capital que ele operou (Bourdieu, 2000).

Não podemos pensar o campo econômico sem considerarmos a influência do Estado sobre ele, pois o campo econômico é habitado pelo Estado.

As leis orçamentárias, os programas habitacionais, os investimentos em infraestrutura energética, o controle dos meios de pagamento e do crédito, a formação de mão-de-obra, o contrato de trabalho e a regulação da imigração, atribuições essas feitas pelo Estado, caracterizam as estruturas das relações de força do campo econômico.

Concluimos que, através de uma série de intervenções políticas – que fazem do campo burocrático um estimulador macroeconômico que contribui para assegurar a estabilidade e a previsibilidade do campo econômico –, o Estado é o responsável pela definição e a imposição das regras do jogo econômico, tal qual analisado por Bourdieu (*idem*) sobre o mercado habitacional na França.

5. Formação de um novo segmento na ordem social

Como o objetivo desse texto não é “demonizar” a variável econômica das reflexões sociológicas, mas integrá-la como sendo parte fundamental dessa discussão, propomos apresentar que as transformações das disposições a partir de uma conduta não são apenas econômicas, mas também políticas, sociais e culturais, na aquisição de um apartamento.

Desta maneira, apresentaremos nesse subitem como as novas condições econômicas, adquiridas a partir da compra de um apartamento, alteram as disposições cognitivas de um grupo de indivíduos (oito entrevistados), que se elevaram à condição de proprietários, e como também alteraram radicalmente a produção, a comercialização e a estrutura de umas das construtoras que decidiram entrar nesse segmento.

Ao pensarmos na institucionalidade do programa, apresentada na primeira seção, vimos que, apesar da abrangência do PMCMV ser nacional, ele se encontra fragmentado em três diferentes faixas de renda, o que condiciona as

diferentes realidades econômicas dos consumidores e, portanto, as diferentes disposições econômicas (*habitus econômico*).

Bourdieu (1979, p. 96) ainda salienta que “a descrição dos sistemas de disposição das diferentes classes sociais é ao mesmo tempo uma descrição das diferentes etapas dos *processos* de racionalização”, o que significa que, quaisquer que sejam as alterações econômicas que esses indivíduos possam sofrer, isso afetará as estruturas cognitivas.

Desta forma, as suposições de um futuro previsto e calculado, com todas as formas da ação racional como o controle dos nascimentos, a poupança e a preocupação com a instrução das crianças, estão unidas por uma afinidade estrutural, e representa uma reestruturação das práticas ou costumes (*idem*).

Essa pesquisa entende que o domicílio é uma das unidades de análise mais importantes quando se quer traçar um perfil das condições de vida da população: “A instalação numa habitação moderna é marcada, de maneira global, por uma melhoria incontestável das condições de vida” (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD, 2014). A evidência empírica que colhemos através de um estudo sobre o Programa MCMV nos dão pistas para falarmos em transformação cognitiva.

Para aqueles que se encontravam em condições precárias de moradia, o desejo de escapar dessas condições e de conseguir a casa própria é tão forte que interdiz o cálculo puramente econômico. Além disso, as condições de coabitação são fatores que levam os indivíduos a conferir uma importância desmedida à obtenção de uma moradia (Bourdieu, 1979).

Ademais, as obrigações contratuais, com o banco e com as contas fixas, estabelecem uma relação diferente daquelas relações pessoais dos antigos contratos de aluguel ou de ocupações irregulares, pois dão lugar à rigidez burocrática. Como as prestações devem ser pagas a intervalos regulares e em datas fixas, as parcelas se tornam o centro de toda a configuração orçamentária

e de toda a economia doméstica. Por meio dessa relação burocrática, tem-se introduzida a necessidade de disciplinar e de racionalizar as despesas (idem).

Em nota¹², a CEF esclarece que o atraso no pagamento das mensalidades da Faixa 1 do PMCMV está abaixo de 20%, encontrando-se no patamar de 19,9%; e, em relação às Faixas 2 e 3, a inadimplência é de 1,74% e 2,09% respectivamente. Além das parcelas, o aparecimento de novas despesas, como consequência do realojamento, ou como transportes e outros encargos – tais como energia elétrica, água, mobília e eletroeletrônicos – alteram as condições de existência.

Portanto, toda a vida econômica da família passa a reestruturar-se ao redor da nova moradia, que assume grande importância tanto na questão das despesas, posto que elas chegam a absorver parte considerável do orçamento familiar, quanto nas reestruturações das disposições cognitivas. Tal argumento foi encontrado junto à fala dos entrevistados¹³.

Enquanto que, para a parcela de indivíduos mais carentes, as consequências da nova condição sejam mais duras, para as outras faixas temos uma situação completamente diferente, posto que as variações das despesas da antiga e da nova moradia são relativamente as mesmas. As famílias dessas categorias estão muito melhor preparadas para adaptar-se a uma nova habitação, e para imporem-se às disciplinas que são exigidas por essa adaptação (idem).

À medida que o rendimento aumenta o grau de adaptação à vida moderna, também fornece as condições materiais de uma reorganização do sistema das práticas. No caso estudado por essa pesquisa, as mudanças ocorrem quando os indivíduos passam a morar em um condomínio.

¹² Fonte: <http://mcmv.caixa.gov.br/caixa-esclarece-faixa-1-do-mcmv-e-transferencia-de-subsidio-e-nao-financiamento-imobiliario/> (Acesso em: 18/02/2016).

¹³ A transcrição da fala dos entrevistados encontra-se nos anexos da versão completa da dissertação.

O apartamento adquirido é um elemento de um sistema e, a esse título, exige e supõe daqueles que devem ocupá-lo a adoção de todo um conjunto de práticas. Ou seja, o novo apartamento apresenta-se como um sistema de exigência e, por isso, é criador de necessidades e de disposições:

O acesso a habitat requer uma verdadeira metamorfose cultural de que nem todos os realojados são capazes, porque eles não detêm nem os meios econômicos para desempenhá-lo, nem as condições que não podem se constituir na ausência destes meios (idem, p. 124).

Essa transformação acontece pois a casa é indissociável da família que a habita, uma vez que ela designa simultaneamente o edifício de habitação e o conjunto de seus habitantes. O conjunto da família é como um grupo social, durável, pois o projeto coletivo de seus entes é o de perpetuá-la, conforme Bourdieu.

O fato de mantê-la ao longo do tempo depende de certas disposições entre elas, ou seja, “a casa como uma entidade social cuja transcendência em relação às pessoas individuais se afirma no fato de dispor de um patrimônio de bens materiais e simbólicos” (ibidem, p. 32).

Aqueles que não têm condições de ocupá-la – entende-se ocupar por espaço dominado, organizado e humanizado pelos moradores –, não se veem como parte daquilo, não é uma habitação para eles. O espaço apresenta-se como universo estranho, pois evoca no morador aspirações inacessíveis, devido às dificuldades materiais intransponíveis:

As novas unidades sociais nascidas do realojamento se acham colocadas a meio caminho entre duas formas de equilíbrio econômico e social, com o sentimento de ter perdido tudo de um lado, sem ganhar grande coisa do outro. Ao oposto, para os mais favorecidos, o acesso ao alojamento moderno é a ocasião para uma mutação cultural. Todos os obstáculos são removidos. As aspirações acham-se redobradas pelos impulsos e as incitações criadas pelo habitat (ibidem, p. 145).

Podemos entender aqui que existem vários lados de um mesmo programa. O PMCMV, dividido em faixas de renda, possui diferentes consequências pelas quais essas faixas passam ao adquirir uma nova moradia, um novo local para morar, novas relações financeiras e sociais.

O sistema que constitui o novo estilo de vida suscita novas necessidades: despesas aumentam enormemente (móvel, vestuário, equipamento para lazer – TV). Resulta daí que a repartição das despesas entre os diversos itens orçamentários acha-se profundamente transformada; recorre-se cada vez mais ao crédito bancário¹⁴, o que traz consigo a necessidade do cálculo.

As famílias dessas classes são geralmente melhor preparadas para se adaptarem a uma habitação moderna e a impor-se às disciplinas e às novas necessidades que o êxito dessa adaptação exige, e podem realizar um novo equilíbrio econômico sem imporem-se sacrifícios desmedidos em outras esferas da vida. Para aqueles que não disponibilizam de tais recursos, a CEF lança “Minha Casa Melhor”¹⁵, no qual disponibiliza até R\$ 5 mil reais de crédito para a compra de utensílios para mobiliar a casa, que podem ser pagos em até 48 meses:

Através das condições que lhe dão acesso e das transformações da prática que ela torna possível, o alojamento moderno tornou possível o desabrochar de uma burguesia que todo o seu estilo de vida, seus valores, suas aspirações, separam do proletário e do subempregado das favelas e dos bairros antigos (ibidem, p. 226).

Portanto, o acesso ao apartamento através do subsídio do PMCMV representa todo um sistema de disposições, no qual está ligada a situação

¹⁴ Fonte: <http://minhacasaminhavida.pro.br/> (acesso em 18/02/16).

¹⁵ O *Minha Casa Melhor* disponibiliza no site do programa a lista dos catorze produtos liberados para compra com o crédito liberado, bem como os valores máximos que poderão ser pagos em cada item.

econômica e social que o indivíduo se encontra. Desta forma, os indivíduos possuem potencialidades objetivas que a situação define e que também definem a situação.

Assim, da mesma forma que nos compradores, as disposições econômicas também se encontram nas empresas, que possuem capitais que as posicionam no campo dos construtores nacionais. Ao realizar a pesquisa de campo em uma empresa que compõem o rol de empresas que atuam no PMCMV, a entrevista com o Diretor da construtora teve por objetivo entender as disposições que alavancaram seus rendimentos e a fizeram assumir grandes posições nos *rankings* dos maiores construtores nacionais.

Esses resultados serão apresentados na seção seguinte, que tratará das construtoras atuantes no PMCMV, consideradas por esta pesquisa como um ator do mercado da casa.

6. Construtoras atuantes no Programa Minha Casa Minha Vida

Pelo fato da casa possuir uma carga simbólica forte, e por ser um importante espaço onde as relações se estabelecem, as empresas de construção também assumem papel fundamental nessas relações, pois são as responsáveis pelas características particulares desse produto. E, vista como um bem material, essa propriedade exprime o ser social do seu proprietário, suas posses e seus gostos. Portanto, ao se decidir por adquirir uma casa, assume-se um investimento simultaneamente econômico e afetivo (Bourdieu, 2000).

Ao realizar as suas pesquisas sobre a política habitacional francesa, Bourdieu (2000) faz um convite para que, de maneira antropológica, analisemos a herança mitológica de que a “casa” é carregada. Segundo ele, essa herança é constantemente reativada pela publicidade, que mobiliza palavras e/ou imagens responsáveis por ressurgir as experiências associadas à casa e que, ao mesmo tempo, são comuns e singulares, banais e únicas; ou seja, a publicidade tem o poder de evocar experiências vividas através de uma linguagem poética:

A magia e o encanto das palavras participam diretamente da magia e do encanto das coisas que evocam o prazer que o leitor sente ao habitar as suas casas de palavras não passa de uma antecipação simbólica do prazer de habitar (idem, p. 42).

Entendemos que os anúncios funcionam como uma armadilha seletiva, em que os mecanismos publicitários presentes nos anúncios serviriam para orientar as “diferentes categorias de vítimas para as suas respectivas câmaras de captura” (idem).

O efeito simbólico do anúncio é o produto de uma troca entre autor, que vai buscar no seu patrimônio cultural as palavras e imagens capazes de despertar no seu leitor experiências únicas, e o leitor, que confere o efeito simbólico do texto, pois se reconhece nele através de analogias.

Além do próprio nome do programa habitacional destacar a importância da casa na vida das pessoas, “Minha Casa Minha Vida”, as construtoras, como agentes atuantes nesse mercado, usufruem da publicidade como uma de suas armas para atuarem em um espaço de forma que as favoreçam. A partir da relação e das disputas entre as diferentes atuantes no mercado da construção é que se têm a formação de um campo.

O conceito de campo, em Bourdieu, permite detectar as diferenças entre as empresas e também as relações objetivas que as unem e as opõe em simultâneo. Para compreender a lógica da concorrência, é preciso determinar o lugar que essas construtoras assumem nas disputas. Isso só é possível através da leitura de seus capitais e/ou trunfos, pois são eles que definem sua existência e eficácia no campo, ou seja, determinam a posição que cada empresa ocupa no espaço do campo, a estrutura de distribuição desses trunfos. (idem).

O ramo e/ou campo da construção é marcado por grandes diferenças entre as empresas que o compõe. As construtoras se caracterizam pelas áreas geográficas em que atuam; unidades de produção; lançamento anual de casa no

mercado; modo de financiamento, mais ou menos dependente dos bancos. A seguir, apresentamos as construtoras que atuam no mercado habitacional.

7. O campo das construtoras

As construtoras, que são os agentes atuantes no campo, são definidas pelo volume e estrutura do capital que possuem. A força ligada a um agente depende dos seus trunfos, isto é, do capital que ele possui sob as suas diferentes espécies, que pode assegurar-lhe uma vantagem na concorrência (Bourdieu, 2000).

Os capitais possuem características diferentes, podendo ser de origem financeira, tecnológica, comercial, social e simbólica. Apesar de classificados de forma separada, a soma desses recursos é o que caracteriza um agente. Portanto, a união de todos os capitais é o que estrutura o campo e o que determina o posicionamento dos agentes. A fim de elucidar o conceito de capital, apresentamos o que cada um deles simboliza de acordo com o sociólogo Pierre Bourdieu, em seu livro *Estruturas Sociais da Economia*.

O capital financeiro corresponde ao domínio direto e indireto de recursos financeiros, por intermédio de acesso aos bancos, que são a principal condição para a acumulação e a conservação de todas as outras espécies de capitais. Já capital tecnológico são as técnicas, os procedimentos e as aptidões – desenvolvidas ou adquiridas pelos agentes através da rotina de construção sob a forma de conhecimento única e coerente, própria para diminuir a despesa, em mão de obra ou em capital, para manter o rendimento –, e suscetíveis de serem implementados na concepção e fabrico dos produtos. Por capital comercial entende-se a força de venda devida ao domínio da rede de distribuição e de serviços de marketing, publicidade e propaganda.

Por fim, capital social é o conjunto de recursos mobilizados compreendendo os capitais anteriores (financeiro, técnico e comercial), por meio de uma rede de relações relativamente alargada e mobilizável que

proporciona vantagens competitivas, assegurando aos investimentos e rendimentos mais elevados. O capital simbólico consiste no domínio de recursos simbólicos baseados no conhecimento e no reconhecimento do agente no campo, ou seja, entre seus concorrentes e com os clientes. Ele pode ser evidenciado, por exemplo, através da imagem da marca no mercado, a fidelidade da marca. Tal capital garante uma espécie de poder que funciona como forma de crédito, que pressupõe a confiança ou a crença daqueles com quem interagem (idem). De acordo com a metodologia de Bourdieu:

A estrutura de distribuição do capital determina a estrutura do campo, isto é, as relações de força entre as firmas (empresas): o domínio de uma parte importante de capital confere, com efeito, um poder sobre o campo, logo sobre as empresas menos dotadas (relativamente) de capital; ela comanda (a estrutura de capital) igualmente o direito de entrada no campo e a distribuição das hipóteses de lucro (ibidem, p. 240).

Portanto, são as diferentes espécies de capital as responsáveis por exercer o efeito estrutural, porque a adoção de uma nova técnica ou o controle de uma parte mais importante de mercado, entre outras inovações, tem o poder de modificar as posições relativas e as performances de todas as espécies de capital detidas pelas outras empresas. Desta forma, o campo não é uma estrutura fixa e imutável, pelo contrário, ele está diretamente relacionado às alterações sofridas pelos agentes, que ao mesmo tempo que o estruturam também são estruturados pelo campo que fazem parte (idem).

A relação de força acontece entre aqueles que possuem maior quantidade e tipos estruturados de capital: esse é o dominante, é aquele que ocupa na estrutura uma posição tal que a estrutura age a seu favor:

As empresas dominantes definem as regularidades, por vezes a regra do jogo, impondo a definição dos trunfos mais favorável aos seus interesses e modificando todo o ambiente das outras

empresas e o sistema das limitações que sofrem, elas impedem o espaço dos possíveis que a eles se oferecem (ibidem, p. 241).

Após essa definição teórica de como se constrói um campo, entraremos no campo habitacional criado pelo PMCMV. Através do acompanhamento do Ranking ITC¹⁶ – Inteligência Empresarial da Construção de 2014, nós iniciamos o mapeamento das principais empresas de construção do país. A pesquisa engloba as 100 maiores construtoras do setor que atuam nos segmentos comercial, residencial e industrial. O ranking é anual e por isso destaca aquelas mais construíram no ano¹⁷.

O intuito em acompanhar o ranking era de mapear as principais construtoras, considerando entre elas quais eram as atuantes no ramo da construção habitacional e, dentre estas, quais trabalhavam com o Programa *Minha Casa Minha Vida*, para, finalmente, afunilar para as sediadas em São Paulo. A pesquisa identificou que, em um total de 100 construtoras, todas eram atuantes no ramo habitacional e, enquanto a maioria atuava no ramo luxo, 10 trabalhavam com construções que se encaixavam no Programa MCMV, em diversas regiões do país (Bahia, Recife, Goiás e Minas Gerais), e duas delas eram sediadas em São Paulo.

O segundo *ranking* a ser explorado nesta pesquisa é o TOP Imobiliário¹⁸, o qual reconhece as empresas mais atuantes do setor imobiliário da Região Metropolitana de São Paulo¹⁹. Este segundo *ranking*, por tratar apenas do Estado de São Paulo, mais especificamente da região metropolitana

¹⁶ Os Indicadores do Mercado da ITC são um conjunto de informações sobre o comportamento e tendências do mercado da construção no Brasil. Os indicadores revelam a situação de oferta e demanda no setor e são uma rica fonte de informações para todos que precisam acompanhar o mercado de perto. Fonte: <http://rankingitc.com.br/ranking-itc-2014/> (Acesso em: 18/09/2014).

¹⁷ Fonte: <http://exame.abril.com.br/negocios/noticias/as-20-maiores-construtoras-do-brasil-em-2013-segundo-o-itc> (Acessado em 27/08/2015).

¹⁸ A premiação nasceu em 1993 a partir de uma parceria entre a Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp) e o jornal *O Estado de S. Paulo*. (Acesso em 18/09/2014).

¹⁹ <http://www.estadao.com.br/tudo-sobre/top-imobiliario>. (Acesso em 18/09/2014).

da capital, estaria mais adequado ao mapeamento desta pesquisa, pois o *primeiro ranking* possui caráter nacional, sendo mais abrangente.

Na impossibilidade de se reunir todos os dados necessários para a pesquisa de campo nacional, optamos por escolher uma empresa e realizar com ela a entrevista que mapeasse os principais capitais apresentados por essa construtora.

Logo, após o cruzamento dos dois rankings, a empresa escolhida como objeto de estudo foi a Cury. A entrevista foi realizada no dia 25 de fevereiro de 2015, na sede da empresa em São Paulo/SP, com Ronaldo Cury, Diretor de Relações Institucionais da Cury Empreendimentos, e vice-presidente de Habitação Popular do SINDUCON-SP. A partir da entrevista, mapeamos as disposições e o volume dos seus capitais que direcionam sua atuação no campo.

8. A construtora escolhida

Fundada em 1962, a Construtora Cury atua no ramo da construção civil desenvolvendo projetos residenciais, conjuntos habitacionais, condomínios de casa e edifícios comerciais, todos com nível A (Máximo) do Programa Brasileiro da Qualidade de Produtividade na Habitação (PBQP-H). Segundo consta na página on-line da construtora, em 2007, a construtora uniu-se com a Cyrela Brazil Realty e passou a ser Cury Construtora e Incorporada S.A., por meio de uma *joint-venture*.

Segundo as falas em entrevista do diretor de relações institucionais da Cury, a fusão com um dos mais importantes grupos imobiliários do país, a construtora Cyrela, foi importantíssima para o avanço da construtora no ramo. Para o diretor, a Cyrela tem interesse no ramo de baixa renda, mas não tem experiência, pelo fato de seus produtos serem de alto padrão (2015):

A Cury saiu em 2007, quando a gente fechou a Joint Venture, a gente lançava 90 milhões por ano, em 2013 a gente lançou um bilhão e 400 milhões. A gente produzia 1.000 unidades em 2007,

fechou ano passado, 2014, com quase 26.000 unidades em produção. A gente vendia, em 2007, 30 milhões, em 2013 fechamos com 1 bi e 700 milhões de vendas contratadas. A gente tinha 30 funcionários em 2007, a gente fechou o ano de 2013 com 1.315 e já estamos com 1.500 funcionários (sic).

Entendemos que essa fusão, por transformar a estrutura da empresa, alavancou a posição da Cury no campo das construtoras, pois a posiciona em um grupo seleto de construtores que, longe de se ajustarem passivamente a uma “situação de mercado”, estão em situação de modelar ativamente o campo.

O campo das construtoras é também um campo de lutas, campo de ação socialmente construído em que agentes dotados de recursos diferentes (capitais) se confrontam para aceder à troca e conservar ou transformar a relação de força em vigor (Bourdieu, 2000).

As empresas agem de acordo com suas estratégias, mas a sua eficácia depende da sua posição no campo, isto é, as construtoras são produtos da estrutura de distribuição do capital sob todas as suas formas. Elas são orientadas pelas limitações e possibilidades que estão inscritas na sua posição e pela imagem que tem dessa posição e das dos seus concorrentes, em função da sua informação e das suas estruturas cognitivas (idem).

Os produtos Cyrela são lançados aos segmentos de luxo e alto-padrão, e as informações que constam no balanço nos indicam que os produtos *Living* focam o segmento médio, enquanto os produtos da *Joint-Ventures* (JV's) também podem ser classificados como de luxo, alto-padrão, médio e MCMV, conforme o caso. Para a empresa, a atuação das JV's, entre elas a Cury, faz parte da estratégia de atuação, o qual coloca a Cyrela presente em todos os segmentos.

Assim, a empresa Cyrela, a partir da união com a Cury Empreendimentos em 2007, passou a atuar no ramo “habitação popular”. Através das análises dos balanços disponibilizados pela empresa, vimos ainda

uma breve participação neste ramo. Em uma análise provisória, podemos sugerir que o foco da empresa é nas construções habitacionais de luxo.

Considerada por essa pesquisa como uma das empresas dominantes no campo, o incentivo à produção de moradia popular através do Eixo Habitação do PAC, em 2007, fez com que a empresa Cyrela, com o objetivo de se manter na posição privilegiada, lançasse novas estratégias através de fusões com empresas que se destacavam no ramo da construção habitacional de baixo padrão. O campo, além de ser estruturado pelos agentes internos, também é influenciado por elementos externos, no caso, o lançamento de uma política habitacional, que alterou as dinâmicas e a posição da Cury no campo.

Portanto, a empresa dominante tem normalmente a iniciativa sobre a alteração dos preços, introdução de novos produtos, ou seja, a empresa está em situação de impor os seus interesses de maneira conveniente a jogar as regras do campo, logo da participação no campo e da perpetuação do campo. Ela constitui um ponto de referência obrigatório para os seus concorrentes que, independente do que fizerem, são intimados a tomar posição em relação a ela, ativa ou passivamente (idem).

A seguir, apresentaremos as estruturas de capitais encontradas na Cury a partir da pesquisa de campo realizada na construtora. A construtora, além de participar de um campo da construção, também funciona como um campo, pelo menos para as grandes empresas, que são unidades relativamente autônomas. Ela é orientada como também determinada nas suas opções, não só pela sua posição na estrutura do campo de produção, mas também pela sua estrutura interna que, produto de toda uma história anterior, orienta ainda o seu presente (idem).

9. Estrutura interna dos capitais

Após a escolha pela empresa a ser estudada, consideramo-la como uma das grandes empresas produtoras nacionais, principalmente após o lançamento do PMCMV, e da fusão com uma das principais empresas do mercado.

Por isso, não podemos perder de vista que a política da empresa é a estrutura da relação de força entre os diferentes agentes que dela fazem parte ou, pelo menos, entre aqueles que detêm o maior peso na estrutura e que assumem na decisão uma parte proporcional ao seu peso individual:

As estratégias dos dirigentes empenhados na luta da concorrência no seio do campo do poder de uma empresa e as visões do futuro, previsões, projetos ou planos, que trabalham para impor dependem, nomeadamente, do volume e da estrutura do seu capital, ora econômico, ora escolar, e também da posição que ocupam na empresa (Bourdieu, 2000, p. 96).

Esta pesquisa não pode acompanhar com detalhes a decisão pela *joint-venture*, mas entendemos que houve diversas conversas até que se chegasse a essa decisão, que aumentou consideravelmente o capital financeiro da empresa, como já demonstrado anteriormente, e sua produção e os lançamentos imobiliários atingiram patamares como nunca aconteceu antes.

A decisão pode ter sofrido influência nas experiências de trabalho de seus diretores e nas relações sociais que esses possuíam no mercado. Segundo dados do diretor institucional, o presidente da empresa, Fábio Cury – que está no posto desde 1989 e é filho do fundador da empresa –, foi estagiário de outra empresa antes de assumir o cargo. Já o vice-presidente, Paulo Cury – que chegou na empresa na década de 1990 –, também trabalhou como estagiário em outra corporação e foi responsável por alguma obras desta; atualmente, é o responsável técnico da Cury.

O entrevistado, Ronaldo Cury, foi estagiário efetivo de uma grande empresa do mercado imobiliário, trabalhando na área de negócios, compra de terreno e aprovação do projeto, e depois assumiu posto na área financeira, em

outra empresa que administrava recursos de terceiros, gestão de patrimônio. Apenas em 2007, quando efetivou-se a *Joint Venture* da Cury com a Cyrela, ele foi convidado a trabalhar na Cury.

Portanto, só podemos compreender as estratégias das diferentes empresas envolvidas na luta pelo domínio do mercado se considerarmos a história social e a evolução das relações de força entre as diferentes categorias dirigentes no interior de cada uma delas (*idem*).

Uma empresa se caracteriza pela I) antiguidade, ou seja, a data de criação; II) organização da empresa; III) lugar da sede social; IV) extensão da rede de implementação e venda; V) volume global do pessoal empregado; VI) importância e a qualidade da atividade econômica; VII) modo de controle da sociedade. A partir de agora, detalharemos cada uma das características mencionadas para mapearmos os capitais já apresentados na seção anterior (*idem*).

Além de apresentar a estrutura dos capitais, também é preciso analisar a forma particular que assume cada capital no campo. A configuração da distribuição dos poderes entre as empresas é analisada em cada empresa e em cada momento, pois assim conseguiremos observar a dinâmica dos poderes no seio do campo, ou seja, o poder que a empresa possui, mas ao mesmo tempo o poder que ela recebe. Só assim compreenderemos toda a lógica das lutas (*idem*).

Sobre a antiguidade da empresa temos, de acordo com a fala do entrevistado, que a empresa foi fundada na década de 1960 pelo Dr. Elias Cury, já falecido, e hoje seu filho, Fabio Cury, é o presidente. A Cury está há mais de 50 anos no mercado; fundada junto com a criação do Banco Nacional da Habitação (BNH), a empresa acompanhou as demandas por moradia no país de acordo com a disponibilidade de crédito e sempre trabalhou com programas habitacionais federais.

Com o fim do BNH durante os anos 1980, o diretor conta que a empresa enfrentou tempos terríveis, devido à falta de crédito para seus clientes. Durante esse período, a empresa sofreu transformações e passou a fazer habitações de médio padrão e algumas reformas. Nos últimos anos, a empresa voltou a crescer e, segundo o diretor, isso está relacionado ao forte crescimento econômico, bem como ao aumento da renda e do crédito para seu cliente. É nesse período que a empresa foca na construção habitacional de baixa renda e abandona os demais produtos.

Com esses dados, começamos a demonstrar a estrutura do capital tecnológico, pois o longo tempo em que ela é atuante no mercado contribui para que a empresa tenha grande experiência em lidar com programas governamentais e em construir produtos de segmento econômico. Desta forma, por terem experiência em operar com setores de baixa renda, a empresa foi convidada a fechar parceria com a Cyrela. Isso alavancou o capital da empresa, como já demonstrado anteriormente.

Segundo o diretor, ao focar em 5 tipologias de construção e no público alvo da Classe C, D e E, a empresa conseguiu lançar trinta mil unidades por apresentar uma “cultura de preços” em que “até os parafusos são contados” (o diretor brinca). A grande quantidade de lançamentos é garantida através da padronização dos processos, acompanhamento constante e rigoroso de todas as obras por meio de relatórios que informam o quanto era para avançar e o quanto de fato avançou. O diretor informa que a fiscalização acontece muito de perto, e destaca que a Cury é uma empresa de engenharia focada na construção para baixa renda, com vista tanto do controle de custos quanto dos métodos construtivos, que garantem os baixos custos das produções.

A sede da empresa é na cidade de São Paulo, atuando principalmente na região metropolitana da capital do estado e, no período de expansão, passou a atuar também na cidade do Rio de Janeiro. De acordo com o diretor, essa expansão aconteceu devido ao lançamento do PMCMV (2015):

Antes do PMCMV1, a gente só trabalhava na região metropolitana de São Paulo, depois do PMCMV a gente expandiu para outras regiões metropolitanas do Estado, Campinas e Baixada santista. No PMCMV2 a gente, além das regiões metropolitanas do Estado de São Paulo, entramos na região metropolitana do Rio de Janeiro. Jundiaí, Sorocaba, não fazem parte da região metropolitana, mas a gente também atua (sic).

Além de expandir a sua atuação geográfica, a empresa também começa a lançar novas estratégias de venda ao criar “lojas” responsáveis por vender os apartamentos, e também auxiliar o cliente na união dos papéis para fazer o financiamento, assim como a própria relação com o banco. Essas estratégias publicitárias compõem o que Bourdieu (2000) chamou de “capital comercial”, o qual, segundo o autor, é responsável pelas estratégias de venda e pela propaganda.

No seu estudo na França, Bourdieu (idem) destacou, ao observar as propagandas das empresas construtoras, que o peso relativo que uma empresa atribui à função comercial é um dos indicadores mais poderosos e mais significativos da sua posição no campo das construtoras. Ele pode constatar que “as estratégias publicitárias trabalham para transformar os esquemas de percepção ou de apreciação socialmente construídos, os gostos, que os potenciais compradores aplicarão ao seu produto” (idem, p. 87). Desta forma, a publicidade, como qualquer ação simbólica, desperta disposições preexistentes que exprimem e que dão a oportunidade de se reconhecerem e executarem.

Sob o slogan “Lazer e segurança por um preço que você pode pagar”, a construtora consegue despertar o interesse naqueles que valorizam o preço baixo, o lazer e a segurança, pois até então usufruíam pouco ou quase nada de segurança ou lazer. Através dos incentivos, das melhorias econômicas, do aumento do salário mínimo e da oferta de crédito, essa ação simbólica da propaganda desperta na população de baixa renda o sonho da casa própria ser,

agora, possível. O próprio nome do Programa desperta tal sentimento de aquisição da casa própria.

Em 2010, a construtora foi eleita a quinta maior do Estado de São Paulo pelo Prêmio Top Imobiliário. Na primeira observação, faz parte da sua propaganda o compromisso com a satisfação, o acabamento e os prazos. Outro dado que chama a atenção para esta pesquisa é a descrição do prêmio, que destaca os casos de “sucesso de venda”, no qual a construtora, em parceria com a *Living*, venceu a categoria “Performance de vendas” em padrão popular (até R\$ 60.000,00), pela construção “Parque dos Sonhos”, sendo que 90% do empreendimento foi vendido em 3 meses.

A premiação dos empreendimentos, assim como a colocação da empresa nos rankings imobiliários, é vista pelo diretor como reconhecimento do mercado. No entanto, o diretor menciona a descrença deste mercado nos lançamentos dos primeiros empreendimentos. O empreendimento citado pelo diretor foi um sucesso de vendas, pois praticamente todas as unidades foram vendidas em alguns meses (2015): “Então, a gente ganhou 5 vezes o Top Imobiliário, 4 vezes o prêmio Master Imobiliário, 3 vezes o prêmio ADEMI do RJ”.

Hoje, a empresa Cury tem 3 lojas conceitos e 4 escritórios, 2 em São Paulo e 2 no Rio de Janeiro. A construtora criou ainda mais duas empresas especializadas, a Cedro e a Cury Vendas. O diretor conta que montou uma empresa para atender aos clientes, que é a Cedro, e explica que esta é um facilitador financeiro responsável por reunir toda a documentação do cliente, com o objetivo de agilizar o processo, posto que os funcionários só se dedicariam aos processos da Cury, não a processos para outras empresas. Junto com a empresa Cedro, foi criada a Cury Vendas, responsável pelo atendimento ao cliente e pela venda, e sobre a qual o diretor destaca que foi muito importante para os negócios, pois a empresa sofreu por um tempo com o boicote de alguns corretores.

A figura do corretor é fundamental para entendermos o processo de venda. E por consequência, o processo de venda é fundamental para observarmos o capital comercial da empresa. Por essa empresa ser sucesso em vendas, a abordagem sobre o papel do corretor encontra-se na versão final da dissertação²⁰.

A relação de capital da empresa, a produção de estratégias internas, como o histórico em programa habitacional, a possibilidade de crescimento com a *joint-venture*, o lançamento do PMCMV e o baixo custo na produção colocam a empresa em um lugar de destaque do campo.

10. Considerações finais

Este artigo buscou elucidar a formação de um mercado habitacional que surgiu com a criação do Programa *Minha Casa Minha Vida*. A partir da criação do programa, todo um conjunto de leis foi elaborado para impulsionar a construção e a compra de novas moradias no segmento econômico. Esse programa impulsionou diretamente no segmento da construção civil. Mostramos isso por meio da pesquisa de campo realizada em uma construtora, que teve suas relações de força alterada, assim como a reposição no campo habitacional.

Através do estudo das estruturas internas de seus capitais, pudemos evidenciar aquilo que foi fundamental para esse reposicionamento. A *joint venture* com uma grande empresa do ramo aumentou o capital da empresa, que lançou, no ano de 2014, cerca de 30 mil habitações no mercado. Além disso, o seu histórico na produção habitacional para baixa renda e a sua expertise em lidar com programas habitacionais também foram importantes para o aumento dos rendimentos.

²⁰ A versão final está disponível na página da biblioteca da (FCLAr) e no site do NESPOM.

Ao fundo desse cenário, identificamos que o Estado brasileiro criou a base para a oferta e para a demanda ao reformular sua política de incentivos à construção civil, dando foco à construção habitacional de padrão econômico. Este incentivo fez com que as construtoras se interessassem e começassem a produzir um tipo de habitação mais econômico que, através da melhoria de renda e facilidade de crédito e subsídios, repassados diretamente ao comprador, despertassem o interesse pela compra da casa própria.

Referências

- ABRAMOVAY, Ricardo (2004). Entre Deus e o diabo: mercados e interação humana nas ciências sociais. *Tempo Soc.* vol.16 no.2 São Paulo Nov. 2004
- ABRAMOVAY, Ricardo. (2007) *Os mercados como construções sociais*. [online]. Disponível em: <http://ricardoabramovay.com/os-mercados-como-construcoes-sociais/>Acesso em: 18/04/2014.
- ADORNO, Theodor. HORCKHEIMER, Max. *Dialektik der aufklärung: philosophische fragmente*. New York: Social Studies Association, 1944.
- BONDUKI, N. G (2008). Política habitacional e inclusão social no Brasil: revisão histórica e novas perspectivas no governo Lula. *ARQ.URB – Revista Eletrônica de Arquitetura e Urbanismo*, 1, 70-104.
- BOURDIEU, P. (2000). *As Estruturas Sociais da Economia*. São Paulo: Instituto Piaget, SBD FFLCH-USP.
- _____. (1979). *O desencantamento do mundo: estruturas econômicas e estruturas temporais*. [tradução de Silvia Mazza]. São Paulo: Perspectiva. 135 p.
- _____. (1996). *Razões práticas sobre uma teoria da ação*. São Paulo: Papirus.
- CANO, Wilson. (2010) Reflexões sobre o papel do capital mercantil na questão regional e urbana do Brasil. Texto para Discussão. IE/UNICAMP n, 177, maio.
- CARDOSO, Adauto L. ARAGÃO Thêmis A. (2013). Do fim do BNH ao Programa Minha Casa Minha Vida: 25 anos da política habitacional no Brasil.
- _____. (Org.) (2013). *O Programa Minha Casa Minha Vida e seus Efeitos Territoriais*. Rio de Janeiro: Letra Capital.

_____. Habitação de interesse social. *Política ou mercado?*. XIV encontro Nacional da ANPUR, maio de 2011.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. (2007). *O Espaço Urbano: Novos Escritos sobre a Cidade*. São Paulo: Labur Edições, 123p.

FGV Projetos (2007). *O crédito imobiliário no Brasil: Caracterização e desafios*. São Paulo, março de 2007.

GALBRAITH, John Kenneth. (2004) “Economia das Fraudes Inocentes” .São Paulo: Companhia das Letras, 2004

GARCIA-PARPET, M. F. (2003). “A construção social de um mercado perfeito: o caso de Fontaine”. Sologne. *Estudos Sociedade e Agricultura*. 20 de Abril, P. 5-44.

JARDIM, Maria A Chaves. (2009). *Entre a Solidariedade e o Risco: Sindicatos e fundos de pensão em tempos de Governo Lula*. São Paulo: Annablume; Fapesp.

_____. (2015). A construção social do mercado de trabalho no setor de construção civil nas obras do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC): consensos e conflitos. *Sociedade e Estado*. vol.30 no.1 Brasília Jan./Apr.

_____. (2014). “L'État et le Marché dans le Brésil contemporain (2003-2012): le Programme d'Accélération de la Croissance (PAC)”. *Problèmes d'Amérique latine*, no. 94.

_____. (2013). A crise financeira de 2008: os discursos e as estratégias do governo e dos fundos de pensão. *Dados*, vol. 56 no.4 Rio de Janeiro.

_____. CAMPOS, Ricardo Sapia. (2012) “A Construção social dos mercados e a crítica da Ciência Econômica”. *REDD - Revista Espaço de Diálogo e Desconexão*, Araraquara, v. 4, n. 2, 1-9.

_____; FLORES, M. S. (2013). Programa Bolsa Família: enquadramento cognitivo dos direitos sociais. In: JARDIM, M. A. C. *Estado e Mercado no Brasil contemporâneo: a produção de sentidos, a produção de aliança*. São Paulo: Cultura Acadêmica.

_____; PORCIONATO, G. L. (2014). O mercado de trabalho gerado pelas obras do PAC e Araraquara. (Cap 4). In: CASAGRANDE, E. E.; JARDIM, M. A. C. *Araraquara dos anos 2000* [recurso eletrônico]: uma perspectiva a partir de diferentes. 1. Ed., São Paulo: Cultura Acadêmica.

_____; SILVA, M. R. (2013) A violência simbólica exercida pelo Estado durante o Governo Lula: evidências empíricas a partir das PPPs e PAC, 2013 (em julgamento). São Paulo: Cultura Acadêmica.

LAGO, L. C. (2009) Trabalho e Moradia na Periferia: para Uma Política Urbana Economicamente Orientada. *REVISTA Em Pauta* V. 6, N. 24 – Dezembro de 2009.

LEBARON, Frédéric. (2011) Mundialização financeira ou imposição do modelo financeiro norte-americano? In: JARDIM, M. (Org.). A natureza social das finanças. Bauru: Edusc, p.33-46.

LIMA, José Júlio F. (2013) A promoção habitacional através do Programa Minha Casa Minha Vida na região Metropolitana de Belém. In: “O programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais” / Aduino Lucio Cardoso (Org.). Rio de Janeiro: Letra Capital.

LUCINI, A. C. G. C. (2013). *O Espaço das Construtoras e o Programa Minha Casa Minha Vida em Palmas – TO: O Estado e a Sociedade Criando um Mercado*. Dissertação em Desenvolvimento Regional. Palmas. UFT. 2013. 165 p.

MARGUTTI, Bárbara O. (2013) Conjuntos habitacionais: Estruturação socioespacial e acesso à cidade município de Santo André. In: “O programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais” / Aduino Lucio Cardoso (Org.). Rio de Janeiro: Letra Capital.

MARICATO, E. (2005) A Nova Política Nacional de Habitação. Artigo publicado no *Jornal Folha de São Paulo*, caderno O Valor, em 24-11-2005.

MAUSS, M. (1974) Ensaio sobre a dádiva: forma e razão da troca nas sociedades arcaicas. São Paulo: Edusp.

MEDVEDOVSKI, N. *A vida sem condomínio: configuração e serviços públicos urbanos em conjuntos habitacionais de interesse social*. 456f. Tese em Estruturas Ambientais Urbanas. Curso de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo- SP. 2015.

MENDONÇA, Jupira G.; SORAGGI, Ana Carolina C. (2013) 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” / Aduino Lucio Cardoso (Org.). Rio de Janeiro: Letra Capital.

MOYSES, Aristides. (2013) Impactos da produção habitacional contemporânea na Região Metropolitana de Goiânia: dinâmica, estratégias de mercado e a configuração de novas espacialidades e centralidades. In: “O programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais” / Aduino Lucio Cardoso (Org.). Rio de Janeiro: Letra Capital.

PEDROSO NETO, A; JARDIM, M. As ações econômicas do governo. *ANPOCS* 2014. Caxambu.

PEQUENO, R. (2008). Políticas habitacionais, favelização e desigualdades sócio espaciais nas cidades brasileiras: transformações e tendências. *Scripta Nova*, v. 12, n. 270(35), 1 de agosto.

PEQUENO, Renato; FREITAS, Clarissa. (2013) Programa Minha Casa Minha Vida em Fortaleza: Primeiros Resultados. In: “O programa Minha Casa Minha Vida e

seus efeitos territoriais” / Adauto Lucio Cardoso (Org.). Rio de Janeiro: Letra Capital.

POLANYI, K. (1980). *A grande transformação*, 1980.

REVISTA CONJUNTURA DA CONSTRUÇÃO (2014). Presente e Futuro do Minha Casa, Minha Vida. Ano XII, Nº4 – dezembro 2014.

_____. (2015). Perspectivas em meio à crise. Ano XIII, Nº1 - março 2015.

_____. (2013). Perspectivas para HABITAÇÃO: Rumo ao Minha Casa, Minha Vida3?. Ano XI, Nº 1 – março de 2013.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Q. (1997) Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

SARAIVA, C. P. A. (2008) A periferia consolidada em São Paulo: categoria e realidade em construção. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós Graduação em Planejamento Urbano e Regional da Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ.

STEINER, P. (2006). *A Sociologia Econômica*. São Paulo: Atlas.

SHIMBO, L. Z. (2010). *Habitação Social, Habitação de Mercado: a confluência entre estado, empresas construtoras e capital financeiro*. Tese de Doutorado, Universidade Federal de São Carlos – UFSCar, 2010.

SILVA, M. R. (2013). *Novos Enquadramentos Culturais na Relação Estado e Mercado entre 2003 e 2012: um estudo de caso dos arcabouços culturais, normativos e financeiros das PPP Belo Monte e Jirau no PAC*. Dissertação em Engenharia de Produção. São Carlos: UFSCar, 2013.

VIANA, Karine Dutra Rocha. (2016) *As crenças transmitidas por escolas de negócios: um olhar sobre a FGV-EAESP e a Chicago Booth School of Business*. Dissertação de mestrado, Universidade Estadual Paulista – UNESP, 2016

Recebido em: 29/02/2016
Aprovado em: 02/05/2016