

38º ENCONTRO ANUAL DA ANPOCS
SPG01 - AS AÇÕES ECONÔMICAS GOVERNAMENTAIS COMO
CONSTRUÇÕES SOCIAIS

AS CONSTRUTORAS E A POLÍTICA HABITACIONAL
BRASILEIRA EM PALMAS, TOCANTINS

ANDRÉIA CRISTINA GUIMARÃES CANTUÁRIA LUCINI

1. Introdução

Em Palmas, assim como em outros centros urbanos, nos últimos anos, empiricamente, é possível perceber o crescimento expressivo da oferta de imóveis novos e o grande volume de construções acontecendo. Este artigo busca estabelecer uma relação entre o desenvolvimento da política habitacional do governo federal, especialmente o Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV), e o crescimento ou a expansão das construtoras, vistas como agentes sociais deste mercado.

Para alcançar este objetivo duas questões norteadoras serviram como premissa para esta análise: 1) de que forma se constrói as relações de força entre os agentes sociais, especialmente Estado e construtoras, que impulsionam este processo? 2) E dentro do campo das construtoras de que forma se ordenou ou reordenou as relações entre elas a partir desta maior oferta de crédito? Para apresentar o campo e os princípios que o estruturam foi realizada uma análise de correspondência múltipla (ACM) das características de 20 empresas de construção de habitações em Palmas.

Alguns estudos realizados avaliam o PMCMV sob vários aspectos. Soares *et al* (2013) aponta o impacto do volume dos recursos federais no setor habitacional na relação entre as políticas urbana e habitacional e o comportamento do mercado imobiliário na cidade de Uberaba - MG. Gonçalves Junior *et al* (2014) analisa os resultados do PMCMV na economia brasileira através da expansão do setor da construção civil, utilizando uma matriz de insumo-produto 2008 e verificando indicadores de produção, renda, emprego e impostos. Silva e Alves (2013) analisam “os elementos impulsionadores dos financiamentos habitacionais e seus impactos, em termos regionais, no estado do Rio Grande do Sul” focando nas faixas de crescimento do crédito, nos municípios mais beneficiados e no deslocamento dos valores dos imóveis (SILVA e ALVES, p. 27, 2013).

Nenhum desses estudos avalia de que forma o PMCMV interfere na estrutura social da economia, avaliando dentro de um contexto sociológico as mudanças existentes no campo das construtoras a partir da criação deste programa. É neste aspecto que este artigo espera contribuir analisando o caso da atuação do PMCMV em Palmas, que mesmo sendo uma jovem capital, por um processo de paralelismo pode ter sua realidade reproduzida em outros núcleos urbanos no país.

O setor da construção civil tem sido apontado como importante na manutenção do crescimento econômico do país (CAIXA, 2012). Esta visão tem sido corroborada pelo desenvolvimento de uma política habitacional, já iniciada desde o segundo governo Lula

(2007-2010), com forte injeção de capital neste segmento a partir do crédito habitacional¹ e da unificação de vários programas habitacionais em um só: o PMCMV.

Em Palmas a inserção do crédito habitacional associada à ação dos agentes tem produzido profundas mudanças na paisagem, no seu espaço físico, com interrelação com seu espaço social e econômico. Não é possível separar os processos sociais e os agentes sociais, pois os mesmos inserem-se dentro de um espaço no tempo, com especificidades e mobilidade articuladas no mundo social. Este mundo social, construído a partir das relações sociais, produz o e no espaço e é dinâmico, pois estas relações estarão permanentemente avaliando o conjunto de capitais de cada indivíduo e as forças que atuam no emergir destes capitais, além apenas do aspecto econômico, um contexto dialético entre o próprio espaço e a sociedade (OJIMA, 2010).

O comportamento econômico estaria imerso de forma substancial nestas relações sociais (GRANOVETTER, 2007). Na esfera econômica a ação do agente é o produto de uma história coletiva construída dentro de uma estrutura social e cognitiva onde as ações deste agente não são racionais e sim razoáveis, e leva-se em conta muito mais que apenas critérios de lucro econômico (BOURDIEU, 2000).

Este mundo social se relaciona com a política habitacional em Palmas através de uma necessidade social básica que é a habitação, através de ações de agentes públicos e privados, que vão se associar ou não visando a determinados interesses para garantir moradia para aqueles que não conseguem inserir-se no mercado e para aqueles que têm condições econômicas de adquirir a “casa” própria. Neste mundo social a individualidade e o conjunto que cada indivíduo forma é único e inter-relacional, ou seja, o campo é construído a partir desta teia de inter-relações. Estas relações que se constroem no campo da subjetividade, serão objetivamente perceptíveis nas ações que se refletirão no espaço. A ação dos agentes, tanto públicos, quanto privados, e suas relações encontram-se dentro das estruturas sociais constituindo-se e mantendo-se.

2. Programa Minha Casa Minha Vida

O PMCMV foi lançado em abril de 2009 como uma ousada proposta para a construção de habitações no Brasil que atendesse a famílias em várias faixas de renda, mas especialmente a faixa de 0 a 3 salários mínimos. Outro objetivo seria minimizar os efei-

¹ Em Palmas este crescimento do volume de recursos foi de em torno de 18.000%, como será demonstrado na sequência do artigo.

tos da crise internacional sobre a economia do país por intermédio do segmento da construção civil, que é gerador de grande quantidade de empregos e movimentação em vários setores da economia. (CAIXA, 2012). Na primeira fase do PMCMV (2009 a 2011), o número de unidades a serem construídas no Brasil eram quatrocentas mil na faixa 1 e, nas faixas 2 e 3, seiscentas mil (ROLNIK, 2010).

O PMCMV divide-se em 3 modalidades: a) faixa 1, o objetivo é a construção de habitações, para famílias com renda de até R\$ 1.395,00²; b) faixa 2 e 3, objetiva a construção de habitações para famílias com renda de até R\$5.000,00³; c) financiamento de aquisição de material de construção para produção da unidade habitacional na zona rural beneficiando agricultores familiares com renda familiar anual bruta de até R\$ 10.000,00 cadastrados no Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar.

Um elemento importante na diferenciação entre a habitação de mercado e a habitação de interesse social é o perfil da demanda de cada uma delas e a diferença dos recursos aplicados (SHIMBO, 2010). Tecnicamente, todas as faixas do PMCMV são consideradas habitação de interesse social pelos subsídios concedidos e as taxas de juros mais baixas, que diminuem progressivamente, de forma inversa, de acordo com a renda (ROLNIK, 2010). No entanto as faixas 1, 2 e 3 apresentam algumas diferenças significativas: 1) na faixa 1 os imóveis são construídos e entregues a pessoas cadastradas no CADÚNICO⁴, recebendo um percentual de até 88% de subsídio no valor do imóvel; 2) nas faixas 2 e 3 a negociação acontece diretamente entre o mutuário, a construtora ou imobiliária e o agente financeiro, sendo inseridos nas mesmas normas de contrato que outros mutuários não beneficiados pelo PMCMV; 3) nas faixas 2 e 3 os valores dos imóveis são maiores e os beneficiários também recebem subsídios do PMCMV, no entanto em valores significativamente menores que na faixa 1. Em virtude destas diferenças é importante que fique clara a diferença entre habitação de interesse social e habitação de mercado, da forma como será trabalhada neste artigo. Será utilizada a seguinte nomenclatura: faixa 1 — habitação de interesse social; faixa 2 e 3 — habitação de mercado.

² Elevada por meio da Portaria nº 465, de 3 de outubro de 2011, do Ministério das Cidades (que institui o PMCMV 2) para R\$ 1.600,00, os recursos são do Fundo de Arrendamento Residencial (FAR).

³ Famílias com renda de até R\$ 3.100,00, faixa 2, são beneficiadas com recursos do FGTS, por meio de subsídios no financiamento e os recursos da faixa 3 são provenientes do Fundo Garantidor da Habitação.

⁴ CADÚNICO – sistema alimentado pelos municípios onde são inseridas as famílias de baixa renda (renda mensal de até meio salário mínimo por pessoa ou renda mensal total de até três salários mínimos), permitindo “conhecer a realidade socioeconômica das famílias, as características do domicílio, as formas de acesso a serviços públicos essenciais e outras informações de cada um dos componentes da família” (GOVERNO DO TOCANTINS, 2012, p. 78).

O PMCMV, no caso do Tocantins, só iniciou as primeiras contratações em 2010. Desde a assinatura dos primeiros contratos, através do PMCMV um total de 6.434 unidades habitacionais já foi, ou está sendo construídas no Tocantins. Como os projetos apresentam um prazo para conclusão de 24 meses, os contratos assinados em 2011 (1.788 unidades habitacionais) e 2012 (2.405 unidades habitacionais) ainda não haviam sido entregues até janeiro de 2013.

3. Programa Minha Casa Minha Vida – Tocantins, com foco em Palmas

Para a construção desta seção foram feitas várias entrevistas na Caixa Econômica Federal (CEF), na Secretária de Habitação do município de Palmas e na Secretária das Cidades do governo do Tocantins, além de consultados documentos e relatórios produzidos nestes órgãos.

Os programas habitacionais passaram a serem desenvolvidos pela Prefeitura de Palmas, com mais efetividade, a partir do fim da década de 1990. Atualmente, em Palmas, ainda são desenvolvidos vários programas habitacionais pela Prefeitura além do PMCMV⁵. Alguns deles já foram consolidados e entregues as moradias para as famílias cadastradas e outros ainda em estão construção ou finalização. Somando-se esses projetos, inclusive o PMCMV, o município, ao longo dos anos de parcerias e desenvolvimento de programas de habitação social, construiu, está em construção ou possui um contrato assinado para construção de em torno de 6.625 unidades. Desde 2009 os novos contratos foram feitos apenas com o PMCMV.

O PMCMV apresenta os seguintes agentes: 1) a CEF, como gestora dos recursos financeiros; 2) o ente público (município ou estado) com a doação de terreno, infraestrutura, cadastramento e seleção dos beneficiados e o trabalho técnico social; 3) o ente privado, no caso as construtoras, com a apresentação e execução de projeto ou apenas a execução do projeto; 4) o beneficiário selecionado apresenta uma comprovação de renda (formal ou informal) a partir da qual é estipulado o valor mensal a ser pago⁶.

⁵ Os programas Morar Melhor, Pró-Moradia, Habitar Brasil BID (HBB) , Crédito Solidário, Programa Urbanização, Regularização e Integração de Assentamentos Precários (URIAP), Programa de Aceleração do crescimento/Projeto Piloto de Investimento (PAC/PPI), Programa de Subsídio à Habitação de Interesse Social (PSH), Programa Habitação de Interesse Social (PHIS), Meu Teto, Habitação Para Todos Nós foram ou estão sendo desenvolvidos em Palmas pelos entes públicos desde o fim da década de 1990 a 2012, quando este artigo estava sendo construído. Dentro destes programas vários projetos e metas foram ou ainda serão alcançadas, tendo em torno de 2997 unidades entregues até dezembro de 2012.

⁶ No caso do PMCMV 1, a prestação do beneficiário é em torno de 10% da renda, com prestação mínima de R\$ 50,00, corrigida pela TR, não sendo feito recálculo, mesmo com a queda da renda do beneficiário.

Na prática, no Estado do Tocantins, relacionados aos projetos já aprovados, concluídos ou em conclusão, no PMCMV, a participação do ente público, nos aspectos da doação de terreno e infraestrutura, se fez presente na menor parte. Ou seja, na maioria dos empreendimentos, a iniciativa privada compra uma área, desenvolve um projeto, apresenta à CEF e, sendo aprovado, inicia a execução.

Dos cinco empreendimentos já entregues em Palmas, apenas nos empreendimentos Flor do Cerrado e Flor da Amazônia, a iniciativa primeira foi do ente público, no caso a prefeitura, com doação de área. Nos outros três, (60%) as propostas foram entregues pelas construtoras e, depois de aprovadas, quando a obra já tinha avançado 40%, foi acionado o ente público para a apresentação dos beneficiários selecionados. Dentro desta conjuntura há forte participação da iniciativa privada na alocação dos recursos para os municípios.

Nos programas anteriores ao PMCMV, desenvolvidos pelo município ou estado, em Palmas, o ente público era o iniciador do processo atuando tanto na captação e gestão dos recursos financeiros do governo federal, quanto desenvolvendo o processo licitatório para a escolha da construtora responsável pelo empreendimento e selecionando a área de construção. No PMCMV é a lógica do mercado que define a utilização e localização destes recursos. Pode-se afirmar que a reprodução do espaço urbano está condicionada aos interesses de agentes privados que definem, na relação com o Estado, o desenvolvimento desta política pública habitacional. Esta reprodução do espaço urbano condicionada aos interesses econômicos já foi retratada por outros autores (CARLOS, 2009; FIX, 2009) reportando o caso da metrópole de São Paulo, mas podem ser vistas em Palmas e no Tocantins na análise do gerenciamento dos recursos do PMCMV.

Dentro da evolução do sistema capitalista, os instrumentos de crédito habitacional tornaram-se elementos importantes para promover a acumulação de capital por meio da especulação imobiliária e da criação de demandas específicas para esse mercado. Observa-se, entretanto, que o objetivo é reduzir o déficit de moradia e não desenvolver uma nova forma de acumulação capitalista. Nessa situação, a moradia reduz-se a uma simples mercadoria negociada entre a instituição financeira e a construtora.

Um aspecto negativo do desenvolvimento desta política pública em Palmas é o distanciamento dos empreendimentos da faixa 1 das áreas centrais da capital. A valoriza-

No PMCMV 2, é comprometido no máximo 5% da renda, com prestação mínima de R\$ 25,00 e máxima de R\$ 80,00. O prazo para pagamento é de 10 anos tanto para o PMCMV 1 como para o PMCMV 2.

ção imobiliária dos lotes nos anos de 2009 a 2012⁷, empurra a construção dos empreendimentos para as áreas periféricas, pois o valor máximo para o financiamento ao morador do Tocantins é de R\$ 62.000,00 (apartamento ou casa).

Tabela 1 - Empreendimentos entregues ou em execução em Palmas pelo PMCMV – faixa 1

Empreendimentos	Número de unidades	Construtora	Data de entrega ou de previsão de entrega	Ente público responsável
Morada do Vale	300	M&V	17/02/2011	Prefeitura
Santa Fé II	195	Talismã	19/05/2011	Prefeitura
Flor do Cerrado	112	Talismã	09/04/2012	Prefeitura
Flor da Amazônia	112	Talismã	09/03/2012	Prefeitura
Belo Vale	210	M&V	26/10/2011	Estado
Lago Sul I	300	Rodes Engenharia e Transportes	15/02/2014	Prefeitura
Lago Sul II	224	Construtora M-21	06/06/2014	Prefeitura

Fonte: Elaborado pela autora conforme relatório entregue pela CEF.

4. As construtoras: relação entre o crescimento do número de empresas, de unidades construídas e dos recursos financeiros disponíveis.

Como uma política pública, o PMCMV visa a atender as necessidades habitacionais de milhares de brasileiros. Essa é sua proposta mais direta. Podemos afirmar que, inserido esse estímulo econômico no mercado habitacional, gerou-se um impacto direto no campo das construtoras, em como elas se organizaram ou reorganizaram a partir dessa inserção de capital no mercado.

As ações das construtoras e a inserção ou não delas no mercado da habitação de interesse social encontram-se dentro de um contexto mais amplo. Esse contexto envolve as relações econômicas e políticas de grupos ou empresas do próprio setor de construção, toda a dinâmica do mercado imobiliário e de valorização da terra na cidade e as relações que desenvolvem com as esferas de poder, que manterão ou não a posição ocupada nas estruturas econômicas e sociais do campo.

⁷ No período 2000 a 2006, em Palmas, a variação do preço médio de uma casa foi de 23,24% e para o preço nominal médio do m² de lotes foi de 40,96%. Já no período de 2006 a 2013 o que se percebe é que o preço médio de mercado de uma casa era de R\$ 120.624,80 em 2006 e já em 2013 de R\$ 340.337,29, o que corresponde a uma variação nominal de preços equivalente a aproximadamente 182,05%. O preço nominal médio do m² de lotes apresentou uma variação de 352,17%, ou seja, o metro quadrado cujo preço em 2006 era equivalente a R\$ 96,14 estava com preço médio de R\$ 434,72 em 2013. A autora deixa claro que o PMCMV e a injeção de capital foram fatores importantes de valorização imobiliária dentro do período de 2006 a 2013, lembrando que o PMCMV inicia em 2009 (VELOSO, 2014).

São os interesses ligados também à própria posição que a empresa ocupa no campo que a levará a atuar no mercado da habitação de interesse social. Segundo Bourdieu (2000), as empresas ligadas ao setor habitacional fazem parte desses dois espaços: a) espaço das posições, ou seja, a posição que cada agente ocupa no espaço social, essa posição é caracterizada por seus atributos ou capitais; b) espaço das tomadas de decisão, ou seja, as posições defendidas e/ou praticadas pelos agentes relacionadas a determinado tema ou proposta ou situação; aqui o agente efetivamente se mostra, mesmo porque suas tomadas de decisão refletem sua posição no espaço social.

As construtoras ocupam um espaço importante no campo econômico. O surgimento de novas construtoras, a ascensão econômica e social e a queda ocorrida entre elas não foram ainda objeto de estudo em Palmas. Há uma objetividade envolvida nas relações que os agentes constroem, objetividade associada aos seus capitais e que define as posições que estes mesmo agentes ocupam no campo.

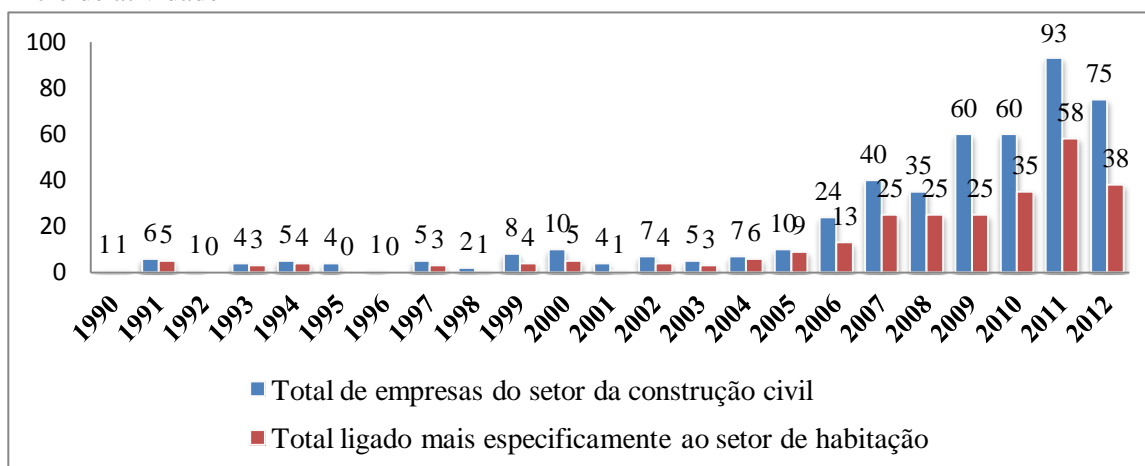
Em Palmas é expressivo o crescimento do número de construções. Esse aquecimento da produção de habitações está inserido no contexto de especulação imobiliária (PINTO, 2012, BAZOLLI, 2007, CORIOLANO, 2011). E esse *boom* está além da ação do mercado, e o Estado tem um papel expressivo nesse contexto por meio das políticas habitacionais. Dentro desse contexto, percebe-se a expansão do número de construtoras na capital. Os dados da Secretaria de Finanças da prefeitura expõem os números de empresas abertas ano a ano desde a fundação da capital, conforme gráfico 1.

A partir da análise do gráfico 1, é possível perceber que, em seus primeiros dez anos (1990-1999), Palmas tinha apenas 37 empresas do ramo da construção civil. Entre 2000 e 2009 houve um crescimento de 545%. No ano de 2009 o número de empresas chega a 239 e em apenas mais três anos, em 2012, o número chegou a 467 empresas. Lembrando que 2010 é o ano em que começam os primeiros empreendimentos do PMCMV em Palmas.

Se analisarmos em termos percentuais, o crescimento entre 1990 e 1999 é maior, no entanto, como a cidade não existia, conseqüentemente a variação a partir do número zero se torna significativa. Outro aspecto que reduz a importância do crescimento nesta primeira década é que é esse um momento onde Palmas se constituía de um verdadeiro canteiro de obras: na paisagem natural pouco alterada pelo homem, inicia-se a construção de uma capital, com toda a estrutura necessária à sua existência. Quando se observa o total de empresas abertas ano a ano, ligadas mais especificamente ao setor de habitação,

percebe-se um crescimento expressivo de unidades a partir do ano de 2007, acentuando-se em 2010 e 2011, quando se percebe um verdadeiro *boom* imobiliário na capital.

Gráfico 1- Número de contribuintes ativos em Palmas no setor da construção civil - por ano de início de atividade⁸



Fonte: Secretaria Municipal de Finanças (2013)

Tabela 2 - Evolução do número de filiados do SINDUSCON

Ano	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Nº de empresas filiadas	13	17	25	72	94	138	171	201	232	252	268
Crescimento ano a ano		30,7 %	47,5 %	188 %	30,5 %	46,8 %	23,9 %	17,5 %	15,4 %	8,6%	6,3%

Fonte: SINDUSCON – Palmas (2013)

Se observarmos a participação das empresas do setor da construção civil também no SINDUSCON, percebermos esse crescimento, como demonstrado na tabela 2. A justificativa para esse salto vai além do crescimento real do número de empresas em Palmas, mas reflete o fato de que, a partir de 2004, o SINDUSCON/TO passou a certificar as empresas com o PBQP – H, que é a sigla para Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat. Essa certificação se torna um elemento importante para as empresas do segmento da construção civil por ser um instrumento do governo federal essencial para o acesso da empresa a muitas linhas de crédito e mesmo para participar de processos licitatórios de entes públicos, especialmente aqueles que envolvam a construção de unidades habitacionais. Concluindo o crescimento expressivo do número de construtoras abertas e a elevação

⁸ O fato de termos esses totais não significa que todos esses contribuintes estejam ainda desenvolvendo suas atividades. Como explicado nessa Secretaria, o órgão não tem um controle mais minucioso sobre os contribuintes que deixaram de exercer sua atividade e ainda não encerraram a empresa, mantendo-a ativa.

do crédito habitacional, com a conseqüente necessidade das empresas, para terem acesso a esse crédito, terem o certificado PBQP-H, parecem explicar o crescimento do número de filiados ao SINDUSCON, ao longo dos últimos cinco anos.

Tabela 3 - Total de valores destinados ao crédito habitacional em Palmas – TO

Ano	Habitação de interesse social		Habitação de mercado	
	Valores	Variação ano a ano	Valores	Variação ano a ano
2003	483 mil		5,530 milhões	
2004	1,929 milhão	299,38%	22,823 milhões	312,71%
2005	9,716 milhões	403,68%	11,042 milhões	-51,62%
2006	22,248 milhões	128,98%	23,025 milhões	108,52%
2007	49,990 milhões	124,69%	137,681 milhões	497,96%
2008	5,118 milhões	-89,73%	91,116 milhões	-33,82%
2009	25,193 milhões	391,70%	94,215 milhões	3,40%
2010	29,165 milhões	15,77%	136,274 milhões	44,64%
2011	15,497 milhões	-46,86%	158,755 milhões	16,50%
2012	57,542 milhões	271,31%	221,349 milhões	39,43%
2003 a 2012	216,881 milhões	11.813,46%	880,286 milhões	3.902,69%

Fonte: Relatório da CEF para recursos aplicados no setor habitacional em Palmas com variação calculada pela autora.

Na tabela 3, encontram-se os recursos que são geridos pela CEF. A CEF é a principal instituição do governo federal a operar os recursos de diversas fontes, para a promoção do desenvolvimento urbano, incluído aí a questão habitacional. De acordo com a Gerente Regional para o Setor Habitacional da CEF, em torno de 90% do crédito habitacional utilizado em Palmas advém de operações efetuadas com a CEF, e os 10% restantes advém das outras instituições de crédito — por exemplo: Banco do Brasil. Nesta tabela 3, também é possível perceber o crescimento do crédito habitacional utilizado em Palmas.

Os fatores apontados para o crescimento dos recursos imobiliários são: uma legislação que garante maior segurança jurídica aos atores envolvidos no financiamento imobiliário, principalmente após a instituição da alienação fiduciária⁹ em 2004; taxa de juros menores, com ampliação do prazo para em torno de 30 anos¹⁰; redução dos valores de

⁹ Alienação fiduciária - No contrato de empréstimo garantido com alienação fiduciária, a posse do bem fica com o devedor, mas a propriedade é do credor, conforme determina a lei (Decreto-Lei 911/69), ficando este último obrigado a pagar o preço, em prestações, à instituição financeira interveniente. Resumindo seria um direito real de garantia que assegura, em caso de inadimplência, a retomada do imóvel de forma mais rápida. Foi criada em 1997, pela Lei nº 9.514/1997.

¹⁰ Na verdade, o percentual máximo a ser comprometido é em torno de 30% da renda declarada da pessoa física, só que com um prazo mais longo. O valor principal do financiamento é amortizado em prestações menores, o que facilitou a oportunidade do financiamento para pessoas de renda média e média baixa.

entrada, o que na prática exige para a pessoa física menor poupança prévia (ROYER, 2009; SHIMBO, 2009).

Podemos afirmar, a partir dos dados apresentados, que o crescimento do número de construtoras em Palmas, desde 2004, apresenta uma relação com o crescimento do crédito tanto para a habitação de mercado, quanto para a habitação de interesse social, sendo portanto o PMCMV um continuador deste processo e não um iniciador.

5. As estruturas do espaço das construtoras

Ao buscamos perceber de que forma se estrutura o espaço das construtoras analisamos que esta estrutura encontra-se inserida no espaço das relações entre elas, imersa em lutas simbólicas e com efeitos da representação social. Esta representação social reflete-se na atividade constante de impor aos outros sua visão do mundo ou a posição que a própria empresa ocupa no mundo, sua identidade social (BOURDIEU, 2012).

O indivíduo ou indivíduos inseridos neste mundo social tomarão decisões que, no caso de construtoras ou incorporadoras, influenciarão os rumos de outro conjunto de pessoas ou quiçá de todo um grupo social. Há uma lógica na relação entre os agentes. Cada um deles não executa suas ações, suas falas ou suas tomadas de posição apenas baseando-se em seu próprio mundo. Ele estabelecerá uma avaliação do que sua tomada de posição interferirá, ou de que forma atuará em seu próprio conjunto. Também cada conjunto relaciona-se com outros: o Estado (ou determinados setores do Estado), as imobiliárias, os compradores, as instituições financeiras. Este conjunto de relações compõe o *campo* de sua atuação. Conhecer o papel que cada um destes agentes ou do conjunto do qual faz parte no *campo*, permite perceber de que forma estas decisões vão sendo tomadas (BOURDIEU, 2000). O campo seria este espaço, não físico, onde determinados agentes atuam. Para percebê-lo ou construí-lo é necessário conhecer os agentes, construir suas relações e a partir destas montar este espaço onde é possível perceber a posição dos agentes dentro da estrutura social.

5.1 – Caminhos teóricos: as posições no espaço.

Para compreender o papel desempenhado pelos agentes é necessário construir um campo social, sendo esse um espaço multidimensional. No campo social, os agentes têm posições determinadas em um espaço-tempo definido, e as múltiplas dimensões que ocupam aludem a valores com diferentes variáveis: “na primeira dimensão, segundo o volume global do capital que possuem, e, na segunda dimensão, segundo a composição do

seu capital – quer dizer, segundo o peso relativo das diferentes espécies no conjunto das suas posses” (BOURDIEU, 2012, p. 135). Essas posses não se referem apenas a valores econômicos, mas também à sua propriedade intelectual, cultural, social.

Em uma segunda etapa, formam-se grupos ou classes com esses agentes. Essas classes, que consideram mais que seus títulos de propriedade e renda, agrupam agentes com suas semelhanças em um espaço relacional. Esse espaço não é imutável e fechado, em que a “aproximação com os mais chegados nunca é necessária, fatal (pois que os efeitos da concorrência imediata podem fazer barreira) e a aproximação dos mais afastados nunca é impossível” (BOURDIEU, 2012, p. 137).

No setor habitacional, que se configura um espaço importante na área urbana, é possível identificar vários agentes: imobiliárias, corretores, moradores, locatários, incorporadoras, construtoras, instituições financeiras, o Estado e outros. O conjunto de capitais de cada agente, com sua estrutura e volume geral, dará a posição do agente no mundo social. No mundo social, as posições dos agentes influenciarão em suas decisões e tomadas de posição. Sendo assim as decisões são construídas dentro de todo um contexto que envolve a história desses agentes desde o desenvolvimento de suas relações familiares, de amizade, o nível educacional e as relações desenvolvidas no ambiente escolar e outros aspectos da vivência desses indivíduos. A partir de sua posição no espaço, é possível estabelecer uma série de interações que mostram o porquê de sua posição. Nesta seção, buscamos construir o espaço social das construtoras em Palmas e perceber as interações que explicam a posição delas no mundo social.

5.2 – Caminhos metodológicos: criação das variáveis.

A seleção das construtoras pesquisadas baseou-se em dois critérios: o primeiro foi feita uma pesquisa que elencou todos os programas habitacionais desenvolvidos pelos entes públicos em Palmas desde o início da construção da cidade, na década de 1990, e a partir daí identificou-se as construtoras envolvidas nestes programas habitacionais.

Nos 37 empreendimentos habitacionais desenvolvidos ou em desenvolvimento: 1) em 4 empreendimentos não foi possível identificar as construtoras por serem empreendimentos mais antigos; 2) em 1 empreendimento as unidades foram construídas por mutirão; 3) em 2 empreendimentos foram construídas por entidades associativas; 4) em 7 empreendimentos estava sendo realizado o procedimento licitatório; 5) em 23 empreendimentos as construtoras foram identificadas.

Dentro deste primeiro critério então foram selecionadas as quatro empresas envolvidas com o PMCMV em Palmas, conforme tabela 1. No quadro 1 temos as outras empresas envolvidas em programas anteriores ao PMCMV. Somando as empresas do PMCMV e as empresas do quadro 1, tem-se um total de 13 construtoras que atuam ou atuaram na habitação de interesse social em Palmas. Dessas, não se conseguiu contato com as empresas Unienge, C & A Distribuidora de Materiais de Construção e Construtora LRC. Houve, no mínimo, cinco tentativas de ligações, em horários e dias diferentes, em todos os telefones disponíveis. O fato de essas empresas serem classificadas como empresas atuantes na habitação de interesse social não significa que a maioria delas não atue também na habitação de mercado. Essa classificação foi feita apenas para efetivamente separar aquelas que estavam mais inseridas na produção de unidades para a habitação de interesse social e as que estavam mais voltadas para a habitação de mercado.

Quadro 1 - Construtoras de habitação de interesse social que atuam ou atuaram em Palmas em programas anteriores ao PMCMV	
Unienge (Aparecida de Goiânia - GO)	Construserv (Palmas - TO)
Construtora LRC (João Pessoa - PB)	Construtora M-21 (Araguaína - TO)
Só Terra Construções e Projetos (Aparecida de Goiânia - GO)	Construtora Rio Tranqueira (atualmente sede em Porto Nacional)
ASAS Construções e Serviços de Manutenção e Limpeza (Gurupi - TO)	C & A Distribuidora de Materiais de Construção (Palmas).
Tec Norte Projetos e Construções (Araguaína - TO)	Empreiteira Taguatinga Construção Civil (atualmente sede em Palmas)

Fonte: Secretaria de Habitação da Prefeitura e Secretaria das Cidades do governo estadual

O segundo critério objetivava escolher empresas atuantes predominantemente no setor de habitação de mercado. Para identificá-las foram consultados dois bancos de dados. O primeiro, o banco de dados do SINDUSCON, em que se identificou o alto percentual (em torno de 75%) de sindicalização das empresas do segmento da construção civil e de habitações na capital. Em torno de 29 delas além de construtoras são também incorporadoras. No segundo banco de dados, na Secretaria de Habitação do município, também se teve acesso aos cadastros de pedidos de alvará de construção dos últimos três anos e foi possível fazer uma seleção das construtoras que mais haviam solicitado estes alvarás. Esse último dado foi cruzado com os dados do SINDUSCON e feito a seleção das empresas. O grupo pesquisado das empresas de habitação de mercado compunha-se então de em torno de 31 empresas.

Somando as 13 empresas da habitação de interesse social com as 31 empresas da habitação de mercado teríamos um total de 44 empresas a serem pesquisadas. As dificuldades de acesso às empresas, especialmente às construtoras ligadas à habitação de mercado, e a aceitação em participar da pesquisa restringiram o grupo para 20. Essa dificuldade também é um reflexo do porte das empresas e do próprio aquecimento do mercado. O volume de atividades e empreendimentos desenvolvidos pelas empresas de habitação de mercado foram as justificativas para não terem um espaço na agenda. Ao serem preenchidos os questionários, a Construtora Sabina, que havia sido identificada previamente como construtora de habitação de mercado, revelou sua participação na habitação de interesse social, com unidades construídas em outras localidades. Assim, foi posteriormente incluída nas construtoras pesquisadas ligadas à habitação de interesse social - faixa 1.

As construtoras pesquisadas atuantes na faixa 1 são: Tec Norte Projetos e Construções, ASAS Construções, Serviços de Manutenção e Incorporações, Construserv, Construtora Rio Tranqueira, Rodes Engenharia e Transportes, Talismã Construtora e Incorporadora, M&V Construção e Incorporação, Empreiteira Taguatinga Construção Civil, Só Terra Construções e Projetos, Construtora M-21 e Sabina Engenharia. As construtoras não atuantes na faixa 1 são: Autbel Engenharia, Luman Construtora e Incorporadora, MKM Arquitetura e Construção, Inovatec Construtora, Fama Empreendimentos Imobiliários, JP Arquitetura e Construções, Construtora Braga, RECEP (Real Construtora e Incorporadora) e Bordon Construtora.

Quadro 2 - Variáveis e categorias utilizadas na análise de correspondência múltipla		
Variável	Sigla	Categorias
<i>Idade da empresa</i>	IdAt	5 categorias: mais de 20 anos; entre 16 e 20 anos; entre 11 e 15 anos; entre 6 e 10 anos; entre 1 e 5 anos .
<i>Cidade sede</i>	CiSe	3 categorias: Palmas; cidades do interior do Tocantins; Região Metropolitana de Goiânia e Barcelona.
<i>Cidades e Estados de atuação da empresa</i>	CiAt	4 categorias: Palmas, outras cidades do Tocantins e cidades de outros Estados; Palmas e outras cidades do Tocantins; Palmas e cidades de outros Estados; Só Palmas.
<i>Atividades desenvolvidas pela empresa</i>	AtDe	4 categorias: construção civil, incorporação e venda de imóveis; construção civil e incorporação; construção civil; construção civil e outros.
<i>Dimensão da empresa quanto ao número, atividades desenvolvidas e qualificação de seus fun-</i>	DiEm	4 categorias: empresa grande (ou seja, número de trabalhadores totais superior a 200, em atividade técnica e de formação de nível superior acima de 31); empresa média (número de trabalhadores to-

<i>funcionários</i>		tais entre 100 e 200, em atividade técnica e nível superior entre 11 e 16); empresa pequena (número total de trabalhadores entre 51 e 100, e atividade técnica e nível superior entre 6 e 12 – técnicos menor que na média empresa e funcionários com nível superior em nível semelhante ao da média empresa); empresa micro (menor numero de trabalhadores totais: entre 4 e 50, e atividade técnica e nível superior entre 0 e 4).
<i>Total de unidades habitacionais construídas entre 2008 e 2012</i>	UnCo	6 categorias: entre 900 e 1200 unidades; 600 e 899; 300 e 599; 100 e 299; 1 e 99; 0 unidade.
<i>Total de unidades construídas da faixa 1</i>	FaUmCt	4 categorias: entre 800 e 1500; entre 400 e 799; entre 1e 399; 0 unidade.
<i>Total de unidades em construção da faixa 1</i>	FaUmEm	3 categorias: entre 400 e 810; entre 1 e 399; 0 unidade.
<i>Total de unidades construídas e em construção ente R\$ 70 mil e R\$ 200 mil</i>	FaDo	4 categorias: entre 400 e 1300; entre 150 e 399; entre 1 e 150; 0 unidade.
<i>Total de unidades construídas e em construção acima de R\$ 200 mil</i>	Ac200	3 categorias: entre 200 e 460; entre 1 e 199; 0 unidade.
<i>Participação em outros programas habitacionais anteriores ao PMCMV em Palmas</i>	OuPrPa	2 categorias: sim ou não.
<i>Participação em outros programas habitacionais anteriores ao PMCMV em outras cidades</i>	OuPrOu	2 categorias: sim ou não.
<i>Participação no PMCMV em Palmas (construídas ou em construção)</i>	McMvPa	2 categorias: sim ou não.
<i>Participação no PMCMV em outras localidades (construídas ou em construção)</i>	McMvOu	2 categorias: sim ou não.
<i>Participação em sindicato</i>	PaSi	2 categorias: sim ou não .
<i>Premiação recebida pela empresa</i>	Pre	2 categorias: sim ou não.
<i>Certificação PBQP-H</i>	Pbq	2 categorias: sim ou não.
<i>Financiamento de apoio a produção</i>	ApPr	3 categorias: sim, 2 ou mais empreendimentos; sim, 1 empreendimento; não.
<i>Financiamento de imóvel na planta</i>	FiImPl	2 categorias: sim ou não.

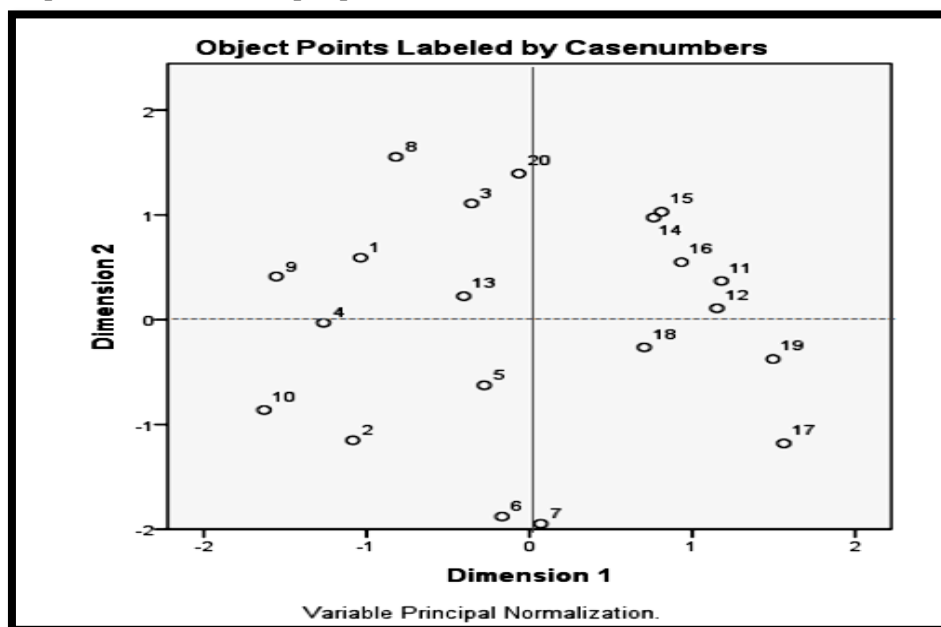
O artigo apresenta os dados colhidos em entrevistas e questionários realizados com os proprietários ou gerentes ou diretores (a maioria com os próprios proprietários, feitos pessoalmente) das empresas e posteriormente transformados em variáveis, confor-

me discriminado no quadro 2. Todas as variáveis apresentadas foram respondidas pelas empresas pesquisadas. Há uma avaliação a partir destes dados sobre o espaço ocupado por estas empresas e suas mudanças ao longo dos últimos 7 anos. Esta avaliação acontece principalmente através do tratamento destes dados pelo programa SPSS, versão 20, que produz, através da análise de correspondência múltipla, o espaço social das construtoras.

Estes agentes ocupam um espaço no campo econômico que sofrem interferências diretas da política habitacional desenvolvida pelo governo federal e através da ACM foi possível estabelecer elementos que interligam esta rede de relações e construir elementos que elevem a percepção da atuação dos agentes no mundo social. A visualização do espaço social dos agentes possibilita o estabelecimento das posições em que se fundamentam as relações estabelecidas pelos dados. Através do cruzamento das empresas (linhas), com os dados das variáveis e categorias (colunas) foi possível estabelecer uma análise destas variáveis construindo o espaço social das construtoras através da ACM.

5.3– Caminhos metodológicos: análise das variáveis.

Figura 1 - Espaço social das construtoras construído a partir da ACM. Elaborado pelo programa SPSS 20 a partir de dados desta pesquisa



Para o desenvolvimento da análise do espaço social das construtoras e desses dados trabalharemos com os dois principais resultados da ACM que são as Medidas de Discriminação (tabela 4) e o Plano Fatorial (figura 01). As Medidas de Discriminação indicam a importância de cada variável na construção das duas dimensões do espaço social

das construtoras, ou seja, as variáveis que mais contribuem para distanciar os indivíduos no espaço social, revelando as dimensões estruturais desse espaço. Na primeira dimensão as variáveis que contribuíram com 33,274% para a análise da variância foram consideradas e na segunda dimensão as que contribuíram com 28,813%.

Tabela 4 - Medidas de discriminação na análise de correspondência múltipla – construtoras

VARIÁVEIS	DIMENSÃO 1	DIMENSÃO 2
IdAt	0,733	0,262
CiSe	0,538	0,108
CiAt	0,349	0,222
AtDe	0,565	0,182
DiEm	0,123	0,588
UnCo	0,367	0,751
FaUmCt	0,567	0,375
FaUmEm	0,360	0,182
FaDo	0,104	0,525
Ac200	0,649	0,004
OuPrPa	0,660	0,029
OuPrOu	0,520	0,000
McMvPa	0,001	0,544
McMvOu	0,128	0,557
PaSi	0,150	0,001
Pre	0,041	0,009
Pbq	0,001	0,490
ApPr	0,004	0,513
FiImPl	0,004	0,513
Total Ativo	6,322	5,475
% da Variância	33,274	28,813

Fonte: Resultados da ACM a partir de dados desta pesquisa

Lebaron (2001), ao desenvolver sua análise do campo dos economistas franceses, destaca na ACM os grupos distantes formados pelas variáveis, que os dividia quanto àqueles que atuavam em Paris ou no interior, ou aqueles que haviam se formado em grandes escolas ou em universidades, e a divisão entre aqueles que atuavam mais no mundo empresarial, ou na administração, ou na política ou no mundo acadêmico. “A ‘análise de correspondências múltiplas’ (ACM) permite explorar a estrutura das associações entre as diferentes variáveis consideradas. O conjunto de variáveis ativas da análise foi escolhido para explorar as propriedades de trajetória e de posição dos agentes” (LEBARON, 2001, p. 19). Essa prática na análise dos dados encontra fundamentação no fato de que o espaço social com os seus grupos são percebidos ao se avaliarem as oposições entre eles. “A ACM permite, assim, combinar descrição exploratória aprofundada com hipóteses ‘explicativas’.” (LEBARON, 2001, p. 19). A partir do momento em que se estrutura o espa-

ção social, é possível perceber as tomadas de posição dos agentes que o compuseram e que o perpetua até a inserção de uma nova tomada de posição ou de um novo agente que o reestruture.

5.2.1 Dimensão um: a divisão entre o mercado e a habitação de interesse social

Referente a dimensão um, foram consideradas as variáveis que tiveram uma contribuição próxima ou acima da média de total ativo ($6,322/19 = 0,332$). Portanto dez variáveis contribuíram com os 6,322 de total ativo da primeira dimensão: *idade da empresa* (0,733), *participação em outros programas habitacionais anteriores ao PMCMV em Palmas* (0,660), *total de unidades construídas e em construção acima de R\$ 200 mil* (0,649), *total de unidades construídas da faixa 1* (0,567), *atividades desenvolvidas pela empresa* (0,565), *cidade sede* (0,538), *participação em outros programas habitacionais anteriores ao PMCMV em outras cidades* (0,520), *total de unidades habitacionais construídas entre 2008 e 2012* (0,367), *total de unidades em construção da faixa 1* (0,360) e *cidades e estados de atuação da empresa* (0,349). Essas variáveis somadas correspondem a 5,308 de 6,322, portanto 83,96 % da variância da primeira dimensão. Como as três últimas variáveis 1) *total de unidades habitacionais construídas entre 2008 e 2012*, 2) *total de unidades em construção da faixa 1* e 3) *cidades e estados de atuação da empresa* tiveram uma diferença significativa no valor em relação às primeiras sete não serão consideradas neste artigo. As outras variáveis não citadas tiveram menor representatividade para a formação do grupo, ou seja, estavam abaixo da média do total ativo.

Se observarmos na figura 1 a dimensão um, veremos que as empresas que se encontram em posições antagônicas, são do lado esquerdo as empresas 1, 2, 4, 9 e 10 e do lado direito as empresas 11, 12, 17 e 19. Para ampliar as análises feitas com cada variável utilizaremos estas empresas como exemplo.

Nessa dimensão, o elemento que apresentou a maior pontuação entre as variáveis foi a variável *idade das empresas*. Ela varia entre empresas com mais de 20 de atuação no mercado e empresas que ainda não completaram dois anos. As empresas do lado esquerdo são empresas com mais longo atuação no mercado, sendo a maioria delas empresas que possuem mais de 20 anos de atuação, já o grupo da direita apresenta empresas mais jovens, a maioria delas com uma atuação entre 1 e 5 anos. Se formos mais específicos, escolhendo duas empresas representativas de cada um desses grupos, do lado es-

querdo as empresas 4 e 9 e do direito as empresas 12 e 17, veremos que a empresa 4 tem 28 anos de atuação no mercado, a empresa 9 tem 30 anos. Agora indo para o eixo oposto, as empresas 12 e 17 têm 6 anos de atuação no mercado. Nesse eixo, a posição das empresas quanto à idade marca que, quanto mais à direita, mais jovens serão as empresas.

A segunda variável em pontuação foi *participação em outros programas habitacionais anteriores ao PMCMV em Palmas* que apresenta duas categorias: sim e não. As empresas mais à esquerda, como a 4 e a 9, atuaram e atuam significativamente nesse segmento. A empresa 4 já construiu em torno de 400 unidades habitacionais em Palmas, e a empresa 9 constrói atualmente 488 unidades habitacionais, enquanto que as empresas 12 e 17 não construíram nenhuma unidade dentro de programas habitacionais. Dentro dessa perspectiva, podemos definir no eixo dessa dimensão que, quanto mais à esquerda, maior a atuação e o número de unidades construídas pela empresa em programas anteriores ao PMCMV e, quanto mais à direita, a não participação nestes programas.

A terceira variável é a que afasta as empresas em construtoras de imóveis acima de 200 mil reais e não atuantes nessa faixa: *total de unidades construídas e em construção acima de R\$ 200 mil*. As empresas 4 e 9 não construíram nenhum imóvel nesse valor, enquanto que as empresas 12 e 17 têm ampliado sua participação nesse segmento. A empresa 12 construiu inicialmente 40 unidades de imóveis e, atualmente, constrói 196 unidades de apartamentos nessa faixa. Já a empresa 17 construiu inicialmente 6 unidades e agora constrói 204 unidades na faixa acima de 200 mil reais.

A quarta variável é *total de unidades construídas na faixa 1*. Frisa-se que se incluem aqui tanto as unidades de programas anteriores ao PMCMV como o próprio PMCMV em sua faixa 1, discriminadas apenas as unidades construídas. As empresas 2, 4, 9 e 12 atuam de forma intensa nesse segmento, enquanto que as empresas 11, 12, 17 e 19 não têm nenhuma unidade construída dentro da faixa 1. As empresas 4 e 9 dentro desse universo construíram, respectivamente, 1.435 e 500 unidades habitacionais, podendo ser classificadas como a primeira e a terceira empresas com maior atuação na habitação de interesse social que possuem sede fora de Palmas. Quanto mais próxima essas empresas estiverem da borda direita do eixo, menor será sua atuação na faixa 1.

Quinta variável analisada foi *atividades desenvolvidas pela empresa*. Neste grupo do lado direito concentra-se as empresas que além de estarem construindo também atuam na incorporação e venda de imóveis. Enquanto que do lado esquerdo as empresas atuam predominantemente na construção dos imóveis e também na construção civil. Exemplifi-

cando esta quinta variável teríamos as empresas 4 e 9 que marcam sua atuação ao longo dos anos por um foco principal na construção civil, dedicando-se ao setor habitacional com maior intensidade na última década. Enquanto as empresas 12 e 17 nasceram sob a égide da atuação no setor habitacional, tendo se dedicado à habitação de mercado e sendo reconhecidas pelos pares como empresas de importância no mercado habitacional de Palmas. Essas empresas (12 e 17), também em diferenciação às outras duas, são incorporadoras e realizam a venda de imóveis por intermédio de uma imobiliária pertencente ao grupo, apresentando um faturamento com crescimento acentuado, especialmente nos últimos três anos. As empresas 4 e 9 atuavam apenas no segmento da construção civil, e a empresa 4, no passado, também já atuou como incorporadora.

A sexta variável é *cidade sede*. Nesta variável as empresas do lado direito todas nasceram em Palmas. Enquanto que no lado esquerdo temos empresas do interior do Tocantins, da região metropolitana de Goiânia e uma empresa com sede na Espanha.

A sétima variável *participação em outros programas habitacionais anteriores ao PMCMV em outras cidades*. Do lado esquerdo teríamos as empresas que tiveram esta participação e do lado direito nenhuma das empresas atuou neste segmento.

Sintetizando as análises das variáveis e focando nas empresas 4 e 9, lado esquerdo, percebermos o seguinte: as empresas 4 e 9 são mais antigas, não tem sua sede em Palmas, iniciaram sua atuação no segmento da construção civil, atuando na última década no segmento habitacional, atuaram ou atuam em programas habitacionais anteriores ao PMCMV tanto em Palmas quanto em outras cidades, construindo um grande número de unidades habitacionais de interesse social e não atuam no segmento de unidades com valor superior a R\$ 200 mil. Esse aspecto reforça ainda mais a separação que existe na dimensão um entre empresas com atuação mais diretamente na habitação de mercado e empresas de habitação de interesse social. Nas empresas 12 e 17, um nicho de mercado em que elas têm ampliado sua atuação são os imóveis acima de 200 mil reais, que não entram em nenhuma faixa do PMCMV.

As relações construídas entre esses grupos que ocupam espaços sociais distintos formam uma estrutura social que interage fortemente nos aspectos econômicos desenvolvidos por essas empresas. A posição ocupada por cada uma das empresas influencia e explica suas tomadas de posição ao interagirem entre elas e no mercado. E a partir da posição ocupada se estabelece uma divisão do espaço social formando grupos homogêneos e heterogêneos e mais facilmente é percebida a razoabilidade das tomadas de posi-

ção das empresas. E, ao analisarmos os dados produzidos pela ACM e o espaço das posições ocupado por cada empresa, percebemos a produção de uma situação singular na relação produzida entre elas: a dicotomia criada pelas empresas participantes e as não participantes de programas habitacionais de interesse social. Essa situação pode ser específica em Palmas, mas pelo alcance dessas políticas públicas em nível federal pode se reproduzir em outras partes do país. Em outras partes do país, encontraremos outros agentes e, conseqüentemente, as teias de relações se produzirão de formas diferentes entre eles, resguardada a possível similaridade dessa separação entre empresas que atuam na habitação de interesse social e as que não atuam.

É perceptível, na análise das construtoras, que elas se consolidam ao atuarem com um foco em determinado segmento de faixa de renda, saindo da construção civil e, inicialmente, entrando no mercado habitacional de interesse social. Esse histórico é de dez das onze empresas pesquisadas na área de habitação de interesse social. Outras, que já iniciaram sua atuação no segmento da habitação, se focaram na habitação de mercado, avançando em número de unidades construídas, característica de sete das nove empresas de habitação de mercado. Os mercados refletem o edificar de cada sociedade em seus aspectos social e político, “de modo que a história e a cultura em torno das relações de classe e os vários tipos de intervenção por parte dos governos produziram ordens institucionais únicas” (FLIGSTEIN; DAUTER, 2012, p. 486).

A dimensão um pode ser denominada de eixo do segmento de atuação, pois nele é marcante a divisão das empresas em empresas que atuam na habitação de interesse social (mesmo que algumas não exclusivamente nesse segmento) e as empresas que atuam na habitação de mercado.

5.2.2 Dimensão dois: porte das empresas e volume de seus empreendimentos

Na dimensão dois foram consideradas as variáveis que tiveram uma contribuição próxima ou acima da média de total ativo ($5,475/19 = 0,288$). Portanto nove variáveis contribuíram com os 6,322 de total ativo da primeira dimensão: *total de unidades habitacionais construídas entre 2008 e 2012* (0,751), *dimensão da empresa quanto ao número, atividades desenvolvidas e qualificação de seus funcionários* (0,588), *participação no PMCMV em outras localidades (construídas ou em construção)* (0,557), *participação no PMCMV em Palmas (construídas ou em construção)* (0,544), *total de unidades construídas e em construção ente R\$ 70 mil e R\$ 200 mil* (0,525), *financiamen-*

to de apoio a produção (0,513), *financiamento de imóvel na planta* (0,513), *certificação PBQP-H* (0,490), *total de unidades construídas da faixa 1* (0,375). Essas variáveis somadas correspondem a 4,856 de 5,475, portanto 88,69% da variância da primeira dimensão. Como a última variável *total de unidades construídas da faixa 1* teve um valor bem menor que a oitava variável não será considerada neste artigo.

Na dimensão dois, a variável que apresentou a maior pontuação foi *total de unidades habitacionais construídas entre 2008 e 2012*. É marcante a desigualdade entre os lados norte e sul da dimensão 2. Enquanto no lado norte o volume de construções é bem baixo, com três empresas ainda não tendo concluído nenhum empreendimento habitacional, no lado sul temos um grande volume de construções, com algumas empresas que construíram mais de 1000 unidades habitacionais. Sendo ainda mais restritivos, vamos exemplificar com duas empresas de cada um dos lados do gráfico: do lado norte as empresas 8 e 20 e do lado sul as empresas 6 e 7. As empresas 8 e 20, entre 2008 e 2012, não concluíram nenhuma obra habitacional, a 8 por atuar mais no segmento da construção civil e a 20 por ser uma empresa com menos de dois anos de fundação, ainda está em processo de conclusão do seu primeiro empreendimento. No final do ano de 2013, de acordo com a perspectiva dos proprietários, os empreendimentos estariam concluídos (120 unidades habitacionais da empresa 8 e 22 unidades habitacionais da empresa 20). Com a conclusão essas empresas pretendem iniciar novos empreendimentos.

Já a empresa 6 construiu 986 unidades nos últimos cinco anos, e a empresa 7 um total de 724 unidades concluídas. A empresa 6 se destaca em volume de unidades construídas entre as empresas de habitação de interesse social, tendo 142 unidades em construção fora da faixa 1; e a empresa 7, como já afirmado, tem grande atuação nos dois segmentos, tendo 2.030 unidades em construção, sendo 809 na faixa 1, 1.073 entre 70 e 200 mil reais e 148 unidades acima de 200 mil reais. A empresa 7, entre todas as empresas estudadas, no aspecto da quantidade de unidades, construídas e em construção, excede suas concorrentes de forma acentuada. Nesse eixo, a partir da posição ocupada por essas empresas quanto ao número de unidades construídas entre 2008 e 2012, marca que, quanto mais ao norte no gráfico, menor a produção de unidades habitacionais e, quanto mais ao sul, maior a produção de unidades habitacionais.

Na segunda variável, *dimensão da empresa quanto ao número, atividades desenvolvidas e qualificação de seus funcionários*, as empresas além de estarem separadas pelo número de unidades construídas, outro aspecto que as divide é em relação ao núme-

ro de funcionários e a qualificação deles. A empresa 8 e a empresa 20 estão entre as empresas micro, e as empresas 6 e 7 classificam-se como empresas grandes. A empresa 8 possui 50 funcionários no total, sendo três em atividade técnica (terceirizados) e 1 apenas com formação de nível superior. A empresa 20 possui 13 funcionários no total, sendo apenas um funcionário em atividade técnica e com nível superior. Em comparação com as empresas 6 e 7, percebe-se esse segundo elemento diferencial: a empresa 6 possui em torno de 400 funcionários (essa variação acontece em virtude do andamento das obras), 20 funcionários em atividade técnica e 12 profissionais atuando na empresa com nível superior. A empresa 7 tem em torno de 450 funcionários (mais 250 terceirizados), 62 funcionários em atividade técnica e em torno de 30 funcionários com nível superior. O número de funcionários em atividade técnica e em nível superior é um indicador importante, pois reflete o nível de qualificação da empresa e efetivamente o porte de suas atividades. Outro exemplo para explicar esse contexto é que, com um maior número total de funcionários e maior número de obras, se torna necessária a presença de um técnico em segurança no trabalho e um técnico de almoxarifado para garantir a eficiência e a segurança nas atividades. Assim, pode-se definir no eixo dessa dimensão que, quanto mais ao norte, menor será o número total e a qualificação dos trabalhadores das empresas.

A terceira variável é *participação no PMCMV em outras localidades (construídas ou em construção)* e a quarta variável é *participação no PMCMV em Palmas (construídas ou em construção)*. Pela proximidade destas duas variáveis elas serão analisadas conjuntamente. As empresas ao norte do eixo apresentam a seguinte característica: nenhuma delas possui obra concluída ou em conclusão do PMCMV – faixa 1, em Palmas e em outras localidades. Há nesse grupo um elemento de diferenciação entre as empresas 8 e 20: a empresa 8 não participa do PMCMV, mas atua em outros programas habitacionais, já a empresa 20 não atua em nenhum programa habitacional, ela foca em empreendimentos de maior valor. As empresas 6 e 7 atuam fortemente na habitação de interesse social, faixa 1 do PMCMV, tanto em Palmas, quanto em outras localidades. A empresa 6 possui o maior número de empreendimentos na faixa 1 do PMCMV em Palmas, tendo construído um total de 593 unidades habitacionais e mais 40 unidades em um município do interior do Tocantins. A empresa 7 também atuou no PMCMV em Palmas, construindo 510 unidades, e tem atuado no PMCMV em outros dois municípios do Tocantins, construindo atualmente 809 unidades habitacionais. Quanto mais próximas essas empresas da borda inferior do eixo, maior será sua atuação no PMCMV – faixa 1.

A quinta variável, *total de unidades construídas e em construção ente R\$ 70 mil e R\$ 200 mil*, vai analisar as empresas que constroem imóveis para a classe media, aqueles que possuem uma renda salarial maior, no entanto, ainda contam com subsídios do governo federal. As empresas 8 e 20 têm baixa atuação nesse segmento de renda, pois elas não têm nenhum imóvel construído ou em construção dentro dessa faixa. Já as empresas 6 e 7 têm também forte atuação nesse segmento. A empresa 6 tem 174 imóveis construídos e 142 em construção. Já a empresa 7 tem 214 imóveis construídos e mais 1.073 em construção. Nessas duas empresas, ao serem desenvolvidas as entrevistas, percebeu-se o crescimento da atuação nessa faixa de renda nos últimos anos, especialmente a empresa 6. Lembrando que imóveis no valor de até 170 mil reais, em Palmas, entram no PMCMV, faixas 2 e 3. Quanto mais se dirige para a borda norte, menor será a participação das empresas na construção de imóveis que custarão entre 70 e 200 mil reais.

A sexta variável é *financiamento de apoio a produção* e a sétima variável é *financiamento de imóvel na planta*. Pela proximidade dos dados estas duas variáveis serão analisadas conjuntamente. Nessas variáveis, o eixo aponta que, quanto mais ao norte, menor será o acesso ao crédito por parte das empresas e, quanto maior a aproximação da borda inferior, maior o acesso ao crédito. Lembrando que estas duas linhas de crédito são utilizadas ainda no início do processo de construção do empreendimento. Ao ser concluída uma obra e estando ela apta a ser avaliada favoravelmente, pelas suas características técnicas por um profissional das instituições financeiras, o comprador poderá solicitar o crédito e conseqüentemente o empreendedor indiretamente será beneficiado pelas linhas de financiamento imobiliário. As empresas 8 e 20 não possuem nenhum imóvel financiado na planta e nenhum imóvel através do financiamento de apoio à produção. Já as empresas 6 e 7 têm cada uma dois empreendimentos que foram financiados na planta, empreendimentos inclusive do PMCMV – faixa 2, sendo que a empresa 6 tem empreendimento com financiamento de apoio à produção e a empresa 7 teria acesso a esta linha de crédito mas tem desenvolvidos projetos através de parcerias com outras empresas, buscando inclusive parceiros estrangeiros.

Na sétima variável, *certificação PBQP-H*, todas as empresas ao sul possuem a certificação, o que sendo esta emitida pelo SINDUSCON, significa que todas são também sindicalizadas. Dentre as empresas ao norte cinco delas não possuem a certificação, sendo que algumas delas alegam a burocracia do processo. Sendo assim, quanto mais ao norte menor a possibilidade de que a empresa possua a certificação PBQP-H.

Enquanto a dimensão um objetiva a posição das empresas no espaço social a partir de sua participação ou não na habitação de interesse social, a dimensão dois define as empresas pela estrutura econômica que elas desenvolvem com número e qualificação de funcionários, obras construídas e acesso a crédito por meio de financiamento de imóvel na planta, separando empresas de menor porte e inserção no mercado, daquelas que efetivamente têm uma atuação mais destacada em termos de produção habitacional como podemos observar pela análise das empresas 6 e 7. Podemos denominar a dimensão dois de eixo do valor econômico, pois nela as empresas de maior capital, maior representatividade perante os seus pares, maior acesso ao crédito e maior número de funcionários encontram-se mais ao sul.

O fato de participarem do PMCMV tanto na faixa 1, como também na faixa 2, nos imóveis de maior valor, garante às empresas, como, por exemplo, a 6 e a 7, maior relacionamento com as instituições financeiras, especialmente a CEF. Como já afirmado neste artigo, ela é a principal responsável em Palmas pelo crédito habitacional. Assim, todas elas possuem imóveis financiados na planta por essa instituição financeira. Essas empresas detêm um importante capital, que é o capital financeiro, que lhes permite com o tempo acumular e conservar outras espécies de capital (BOURDIEU, 2005).

O mercado de habitação tem características particulares, pois é negociado um bem de elevado valor econômico, social e simbólico, que exige do comprador uma renda mais elevada, caso não seja inserido nos programas sociais. É um mercado em que o investidor necessita de grande capital para uma inserção maior tanto no segmento da habitação de interesse social, em que é construído um número elevado de unidades, quanto para a faixa da habitação de mercado. Mesmo sendo possível a produção de uma quantidade menor de unidades, o tamanho das construções e a qualidade do material utilizado amplia a necessidade de capital.

O mercado habitacional é um mercado em que a relação de confiança entre construtores e compradores se torna essencial para manutenção da empresa no mercado, em que regras explícitas e implícitas estabelecidas localmente, convenções formais e informais definem até mesmo o produto e a linha em que a empresa atuará e o segmento de faixa de renda. E é um mercado de forte atuação do Estado por meio da política de crédito habitacional, e o Estado é que até mesmo define que tipos de “produtos” serão “apropriados para a troca” (FLIGSTEIN; DAUTER, 2012, p. 489).

Por intermédio da forte intervenção do Estado, mesmo na chamada habitação de mercado, fica demonstrada a importância do crédito para esse setor. Uma política de crédito e subsídios que permite o crescimento do número de unidades construídas atendendo a várias faixas de renda fortalece o setor da construção civil. Percebe-se essa situação ao se avaliar as empresas 6, 7, 17, e 19, todas ao sul do eixo, que são empresas que têm atuado na habitação predominantemente nos últimos anos. Paralelo ao aumento do crédito habitacional, é perceptível, pela evolução do número de construções de cada uma delas, que o crédito habitacional foi importante impulsor em sua entrada nesse segmento e continua impulsionando sua expansão.

Além da divisão quanto ao segmento, percebeu-se que, entre as empresas pesquisadas, um pequeno número delas possui um maior capital organizacional, com uma maior presença de mão de obra técnica e de nível superior. Ao se serem preenchidos os questionários, destacou-se que toda a estrutura organizacional desenvolvida por essas empresas refletia em um maior faturamento e maior inserção no mercado, o que ampliava também o seu capital simbólico. Essas empresas foram as mais citadas pelos pares como empresas destaque em Palmas. As que se enquadram nesse grupo seriam as empresas 6, 7, 17 e 19 (ao sul do eixo) e 12 e 16 (ao norte do eixo, no entanto, quase ao centro), entre elas, duas empresas de forte atuação na habitação de interesse social – faixa 1 (6 e 7).

Essa estrutura social criada pelos próprios agentes age na tomada de posição de cada um deles, de modo a solucionar ou amenizar problemas que venham a surgir com a competição entre elas, ao próprio processo produtivo e à conquista de sua fatia de mercado. A habitação e seu consumo reproduzirão na vida do morador sua identidade social e sua relação com determinados grupos de *status*, e esse processo é reproduzido também nas empresas e nas em que atuam. “A diferenciação de produtos é um dos principais mecanismos que as empresas têm para controlar a competição.” (FLIGSTEIN; DAUTER, 2012, p. 491). Ao escolherem atuar no segmento da habitação de interesse social, por exemplo, as empresas definirão quem serão os seus competidores, os preços que cobrarão ou a qualidade do imóvel que produzirão. Fazendo isso, “decidem em que parte do mercado querem estar” (FLIGSTEIN; DAUTER, 2012, p. 491). Essa acaba se tornando uma estratégia para a perpetuação da empresa no mercado, ou seja, ela se percebe como parte de uma estrutura social que envolve seus competidores e os produtos que oferecem e, assim, define seu nicho de mercado.

Em Palmas, há várias empresas que estão atuando em duas frentes, tanto na habitação de interesse social, quanto na habitação de mercado. Essa também é uma estratégia para dar estabilidade à empresa em meio às pressões da competitividade do mercado, pois essa diferenciação de produtos permite que, mesmo que um segmento esteja em baixa, a empresa não dependa de um único produto e, assim, não ameace sua existência.

Convalidando as análises feitas, tem-se, nos conjuntos da dimensão um e dois, casos interessantes: as empresas 2 e 17. Na dimensão um, elas fazem parte de grupos opostos: a empresa 2 representa as empresas de habitação de interesse social; e a empresa 17, as empresas de habitação de mercado. Já na dimensão dois, essas empresas encontram-se no mesmo grupo: o grupo das empresas de maior força econômica. Isso demonstra que, independentemente da faixa em que se atua, é possível alcançar sucesso econômico. Nessas duas empresas, a diversificação do produto se faz presente, pois, mesmo a empresa 2 atuando principalmente na faixa 1, também possui empreendimentos na faixa 2, enquanto que a empresa 17 atua predominantemente na faixa 2, mas tem avançando nos últimos empreendimentos para a habitação acima de 200 mil reais. Essas empresas possuem forte relacionamento com as instituições financeiras, especialmente a CEF, para a construção de seus projetos. Estão envolvidas com a política habitacional desenvolvida pelo Estado não só como agentes ativos na construção de habitações, mas também de forma passiva ao moldarem suas tomadas de posição a esse projeto macroeconômico do país.

6. Considerações Finais

Muitas empresas viram no mercado habitacional o caminho para o crescimento econômico havendo uma maior inserção de empresas com sede em Palmas. Em programas habitacionais anteriores ao PMCMV, havia uma forte predominância de empresas de outras localidades atuando na habitação de interesse social em Palmas, tanto empresas de outros estados como empresas de outras cidades do Tocantins. A partir do PMCMV, as empresas locais passam a dominar o mercado da habitação de interesse social em Palmas.

Na habitação de mercado, voltada também para a faixa 2 e 3 do PMCMV, houve um crescimento do número de construtoras atuantes. A partir dos números apresentados na pesquisa, fica demonstrado que o aumento do crédito, mesmo que algumas construtoras não tenham acesso direto aos financiamentos, promoveu maior investimento destas, ampliando a construção de unidades habitacionais. Lembrando que a ampliação do prazo

de pagamento do mutuário do financiamento habitacional é um elemento que ampliou a capacidade de consumo de muitos brasileiros antes excluídos desse mercado.

Outro aspecto demonstrado na pesquisa é que muitas empresas em Palmas, antes ligadas apenas à construção civil, ao longo dos últimos anos, perceberam no mercado habitacional uma nova forma de diversificação de sua atividade e de ampliação do faturamento pelo volume de unidades produzidas. Pela própria dinâmica do PMCMV, a atuação de muitas dessas empresas não se restringiu à habitação de interesse social, focando também em outras faixas do mesmo programa.

O volume elevado de recursos levou outro grupo de agentes do mercado de construção a atuar mais especificamente na habitação para aqueles que possuem maior renda, produzindo imóveis em Palmas que chegam a ser vendidos por mais de meio milhão de reais, de acordo com os *folders* de venda de algumas dessas empresas.

Percebem-se, nesse contexto, agentes do mercado e agentes financeiros em perfeita simbiose para a promoção do crescimento da produção do número de unidades habitacionais. Esse dado associado a um volume de recursos elevados produz um mercado aquecido e, conseqüentemente, tem produzido também uma elevação do preço dos terrenos e maior especulação imobiliária. Outro resultado é a elevação crescente nos últimos anos dos preços dos imóveis.

A escolha para atuar na habitação de interesse social ou não reflete na própria percepção do agente, na posição que ele ocupa no espaço social por meio de um processo de incorporação das estruturas objetivas do mundo social, o que demonstra a imersão do comportamento econômico nas relações sociais. Ao desenvolver suas falas e ações, o agente se perceberá como parte de um mundo social e avaliará o impacto de como sua ação ou fala interferirá na posição do outro, ou do conjunto em que ele atua, no caso as construtoras de habitação em Palmas. Essas percepções do agente não são baseadas apenas em decisões racionais e planejadas, mas, como Bourdieu (2000) afirma, em parâmetros razoáveis que sua própria subjetividade percebe de acordo com o contexto de suas experiências e capitais somados ao longo de sua existência.

Referências Bibliográficas

BAZOLLI, J. A. **Os efeitos dos vazios urbanos no custo de urbanização da cidade de Palmas - TO**. Dissertação (Mestrado em Ciências do Ambiente) – Universidade Federal do Tocantins, Palmas, 2007.

BOURDIEU, Pierre. **As Estruturas Sociais da Economia**. Lisboa: Instituto Piaget, 2000.

BOURDIEU, Pierre. O Campo Econômico. **Política e Sociedade** – Revista de Sociologia Política. Florianópolis: UFSC, nº 6, p. 15-57, abr., 2005.

BOURDIEU, Pierre. **O Poder Simbólico**. 16º ed. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2012.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Demanda Habitacional no Brasil**. Brasília: Caixa, 2012.

CARLOS, A. F. A. A metrópole de São Paulo no contexto da urbanização contemporânea. **Estudos Avançados**. São Paulo. vol. 23, nº 66, p.303-314, 2009.

CORIOLOANO, G. P. **Plano Diretor Participativo de Palmas**: análise da aplicação de instrumentos urbanísticos para a redução das desigualdades socioterritoriais. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) – Universidade Federal do Tocantins, Palmas, 2011.

FIX, M. Uma ponte para a especulação - ou a arte da renda na montagem de uma “cidade global”. **Caderno CRH**, Salvador, v. 22, n. 55, p. 41-64, jan./abr. 2009.

FLIGSTEIN, N.; DAUTER, L. A sociologia dos mercados. **Caderno CRH**, Salvador, v. 25, n. 66, p. 481-504, set./dez. 2012.

GONÇALVES JUNIOR, C. A.; DUTRA, R. de L.; LOPES, R. L.; RODRIGUES, R. L. O impacto do Programa Minha Casa, Minha Vida na economia brasileira: uma análise de insumo-produto. **Ambiente Construído**, Porto Alegre, v. 14, n. 1, p. 177-189, jan./mar. 2014.

GOVERNO DO ESTADO DO TOCANTINS. **Plano de Habitação de Interesse Social do Estado do Tocantins**. Produto 04: Relatórios Parciais do Diagnóstico – Microrregiões 5 a 8: Porto Nacional, Dianópolis, Rio Formoso e Gurupi. Tocantins, 2012.

GOTTDIENER, Mark. **A Produção Social do Espaço Urbano**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1993.

GRANOVETTER, Mark. A Ação Econômica e Estrutura Social: o Problema da Imersão. **RAE-eletrônica**, v. 6, n. 1, Art. 9, jan./jun. 2007.

IBGE. **Sinopse do Censo Demográfico 2010**. Rio de Janeiro, 2011.

IBGE. **Síntese de Indicadores Sociais**: uma análise das condições de vida da população brasileira. Rio de Janeiro, 2012.

LEBARON, F. O campo dos economistas franceses no fim dos anos 90: lutas de fronteira, autonomia e estrutura. **Revista Mana**, v. 7, n. 1, p. 9-29, 2001.

OJIMA, R. Periferização e as Formas Urbanas Contemporâneas: Repensando os Riscos na Metrópole. In OLIVEIRA, J. A (org.). **Cidades Brasileiras: territorialidades, sustentabilidade e demandas sociais**. Volume II. Manaus: Editora da Universidade Federal do Amazonas, 2010.

OLIVEIRA, E. L. de; GIVISIEZ, G. H. N.; RIOS-NETO, E. L. G. **Demanda futura por moradias no Brasil 2003-2023**: uma abordagem demográfica. Brasília: Ministério das Cidades, 2009.

PINTO, L. M. C. **Luzimangues**: processos sociais e política urbana na gênese de uma “nova cidade”. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) – Universidade Federal do Tocantins, Palmas, 2012.

ROLNIK, R. (Org.). **Como produzir moradia bem localizada com recursos do programa minha casa minha vida?** Implementando os instrumentos do Estatuto da Cidade. Brasília: Ministério das Cidades, 2010.

ROYER, L. de O. **Financeirização da política habitacional**: limites e perspectivas. 2009. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

SARTORE, M. de S. **Convergência de elites**: a sustentabilidade no mercado financeiro. 2010. Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2010.

SHIMBO, L. Z. **Habitação social, habitação de mercado**: a confluência entre estado, empresas construtoras e capital financeiro. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

SILVA, C. F. da. , ALVES, T. W. Dinâmica dos financiamentos habitacionais nos municípios do Rio Grande do Sul de 2006 a 2010: uma avaliação do Programa “Minha Casa, Minha Vida”. **Revista de Administração Pública**. Rio de Janeiro, v. 48, n. 1, p. 27-54, jan./fev. 2014.

SOARES, I. O., CARVALHO, A. W. B de, RIBEIRO FILHO, G. B., PINTO, N. M. de A. Interesses especulativos, atuação do Estado e direito à cidade: o caso do programa “Minha Casa Minha Vida” em Uberaba (MG). **Revista Brasileira de Gestão Urbana**, Curitiba, v. 5, n. 1, p. 119-131, jan/dez. 2013.

VELOSO, R. de S. **A contradição em processo em Palmas – TO**: especulação imobiliária e direito social à moradia em uma cidade de contrastes. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) – Universidade Federal do Tocantins, Palmas, 2014.