

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

A NOVA CLASSE MÉDIA E SEU IMPACTO NO SETOR IMOBILIÁRIO

LAURA DE ARAÚJO GRAULT VIANNA DE LIMA
0713043

ORIENTADOR: LUIZ ROBERTO CUNHA

12/2011

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor.”

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor.”

Aos meus pais por todo carinho, amor e compreensão sempre.

SUMÁRIO

Introdução.....	7
Panorama Brasileiro 2003-2010.....	8
A nova classe média e seu impacto na economia.....	15
Setor imobiliário antes e depois.....	19
Conclusão.....	33
Bibliografia.....	34

TABELAS

Tabela 1: Critério de Avaliação do PNAD.....	11
Tabela 2: Meta do Programa Minha Casa Minha Vida por UF (Unidades).....	27
Tabela 3: Déficit Habitacional Brasileiro.....	28
Tabela 4: Perfil do Mutuário.....	29
Tabela 5: Manifestação de Interesse (Pessoa Física).....	30

GRÁFICOS

Gráfico1: Evolução do PIB (2003-2010).....	9
Gráfico 2: Taxa de desemprego (2003-2010).....	10
Gráfico 3: Participação dos salários no PIB.....	10
Gráfico 4: Evolução das Classes (2005-2010).....	13
Gráfico 5: Comparação da composição das classes em 2005 e 2010.....	13
Gráfico 6: Variação no consumo de Móveis e Eletrônicos por classe.....	16
Gráfico 7: Evolução da população urbana e rural.....	20
Gráfico 8: Composição do déficit habitacional por faixa salarial.....	26
Gráfico 9: Perfil do mutuário.....	29

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem por objetivo investigar o processo de crescimento da classe de baixa renda e a sua consequência sobre o setor de construção cívica, por meio da análise do histórico das políticas públicas implementadas desde o primeiro programa do governo para o combate do déficit habitacional até o Programa Minha Casa Minha Vida II.

No Primeiro Capítulo são apresentados os dados do período de 2003 até 2010 que ajudam a entender como e porque esse segmento de renda se tornou tão expressivo ao longo desse período. Com efeito, apresentamos o comportamento do PIB e da taxa de desemprego, onde pode-se inferir sobre a elevada correlação entre estas duas variáveis nestes anos, que resultou em crescimento significativo na participação dos salários no PIB.

O segundo indicador macroeconômico utilizado, ainda, na primeira parte da monografia é o PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra Domiciliar, realizada anualmente pelo governo objetiva mensurar os indivíduos, de acordo com critérios pré estabelecidos, por classes sociais. Combinando essas duas informações procuramos entender como é a divisão das faixas de renda e os principais fatores que impulsionaram as transformações ao longo dos últimos anos.

No segundo capítulo demonstramos como essa nova classe se impõe sobre os diversos setores da economia e as estratégias das empresas para abordar esse novo contingente da população que acessa o mercado de consumo por bens mais sofisticados. Para tanto, selecionamos alguns segmentos econômicos para demonstrar esse novo padrão de consumo. Finalmente, abordamos as transformações das famílias onde as mulheres assumem o papel de chefe do lar e as mudanças no padrão de consumo.

No último capítulo descrevemos o histórico das políticas habitacionais brasileiras, iniciando pela criação do Banco Nacional da Habitação, bem como as mudanças na legislação que deram impulso aos financiamentos habitacionais, como a implantação do instrumento da alienação fiduciária nos contratos de financiamentos habitacionais. Finalmente chegamos nos dias atuais com o Programa Minha Casa Minha Vida I e II. Ambos com metas otimistas visando corrigir o déficit habitacionais no curto prazo.

CAPÍTULO 1 – PANORAMA BRASILEIRO 2003-2010

O principal indicador macroeconômico utilizado no Brasil para mensurar os bens e serviços produzidos é o PIB ¹(Produto Interno Bruto), que mede a soma dos valores adicionados na economia, ou seja, dentro das fronteiras do país. Com efeito, pode ser analisado sob três óticas:

1. Ótica da Produção: Valor bruto da produção - consumo intermediário + impostos sobre produtos (líquidos de subsídios);
2. Ótica da Demanda: Despesa de consumo das famílias + consumo do governo + consumo das instituições sem fins lucrativos a serviço das famílias + formação bruta de capital fixo + variação de estoque + exportação de bens e serviços - importação de bens e serviços;
3. Ótica da Renda: Remuneração dos empregados + impostos sobre a produção e a importação (líquido de subsídios) + rendimento misto bruto + excedente operacional bruto.

Independente da ótica utilizada o PIB indica o crescimento na produção, que no Brasil tem o consumo como um dos principais componentes na sua formação. O GRÁFICO 1.1 mostra a evolução do PIB de 2003 a 2009. Nesse período observamos um crescimento de 25,67%, com o indicador chegando a R\$ 3.185.125,37 milhões em 2009. Vale ressaltar que 2008-2009 foi o marcado pela crise de subprime nos Estados Unido, tendo como marco a falência do Banco Lehman Brothers. Como maior economia do planeta, era de se esperar que uma recessão neste país implicasse em uma retração global, principalmente naqueles chamados de em desenvolvimento, tanto por meio da retração do comércio exterior, quanto pelo fluxo financeiro para financiar as empresas nacionais². Felizmente não foi isso que ocorreu no Brasil. Com efeito, foram implementados diversos instrumentos de política fiscal e monetária que minimizaram os efeitos da crise, de forma que em poucos meses a economia brasileira voltou a crescer tão ou mais acelerada quanto no período pré-crise.

Outro ponto que merece ser destacado neste período é a redução do desemprego e o aumento da participação dos salários na formação da Renda Interna Bruta³. Como o

¹ As economias desenvolvidas utilizam o PNB (Produto Nacional Bruto) para mensurar os bens finais e serviços produzidos por fatores próprios de produção, pois considera a renda dos indivíduos auferidas no exterior.

² Para uma discussão sobre a crise ver Roubini, Noriel- A Economia das Crises - 2010

³ O PIB é igual Renda Interna Bruta acrescida às transferências.

gráfico abaixo nos mostra, a partir de 2003 podemos observar uma gradual redução na taxa de desemprego. Com efeito, a conjugação do aumento dos gastos públicos, dos financiamentos, dos investimentos, dos preços dos principais produtos que compoem a pauta de exportação do Brasil e da política de transferencia de renda, resultaram em maior numero de indivíduos inseridos no mercado de trabalho e consequentemente na renda das famílias. Portanto, a redução no numero de pessoas desocupadas foi reflexo das políticas macroeconômicas adotadas pelo governo. Outro fator que contribuiu para aumentar a taxa de emprego foi a maior inserção da mulher no mercado de trabalho. No mesmo período o numero de famílias chefiadas por mulheres também vem expandindo⁴

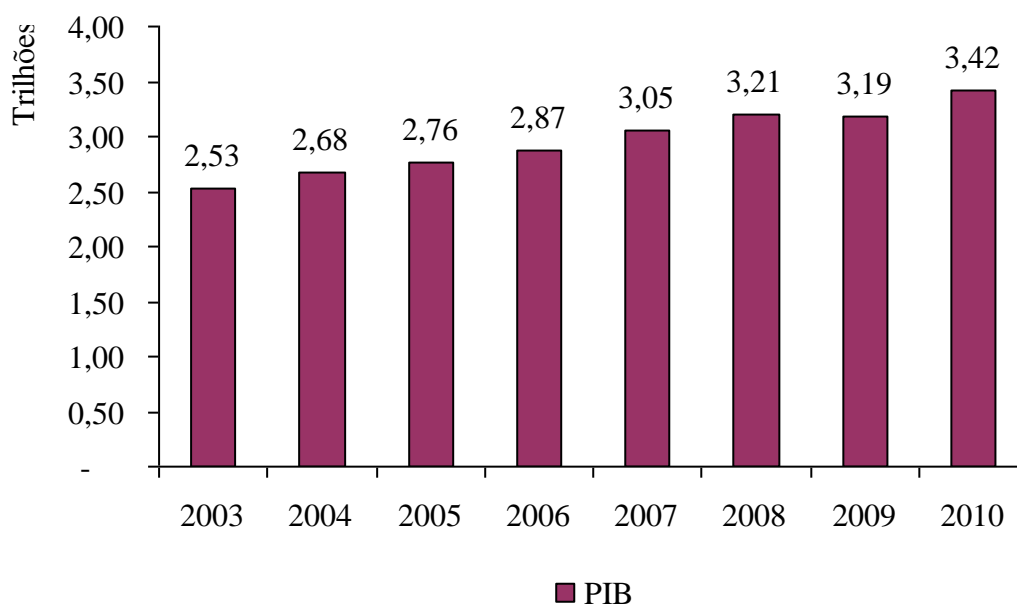


Gráfico 1: Evolução do PIB (2003-2010)

Fonte: IBGE – Censo Demográfico

Quanto aos salários, o aquecimento do mercado de trabalho resultou em reajustes salariais superiores à inflação neste período, bem como a política de reajuste do salário mínimo que também contemplou correções acima da inflação passada. Como corolário deste processo, observamos o aumento no consumo das famílias, bem como uma maior mobilidade entre as classes, ou seja, famílias ascendendo entre as classes.

⁴ Estudo elaborado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) indicou 22 milhões de famílias brasileiras são chefiadas por mulheres. Esse valor representa 35% das famílias em 2009 contra 27% em 2001.

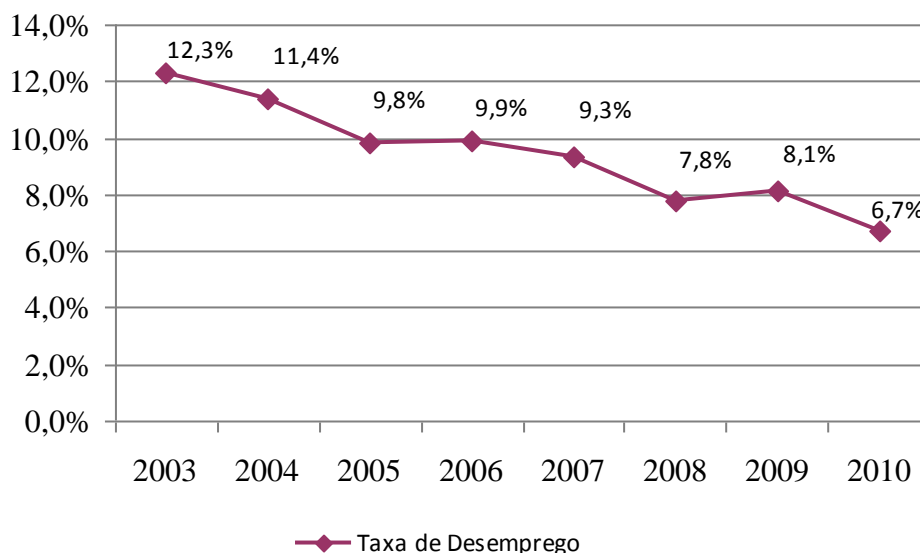


Gráfico 2: Taxa de Desemprego (2003-2010)

Fonte: IBGE – Censo Demográfico

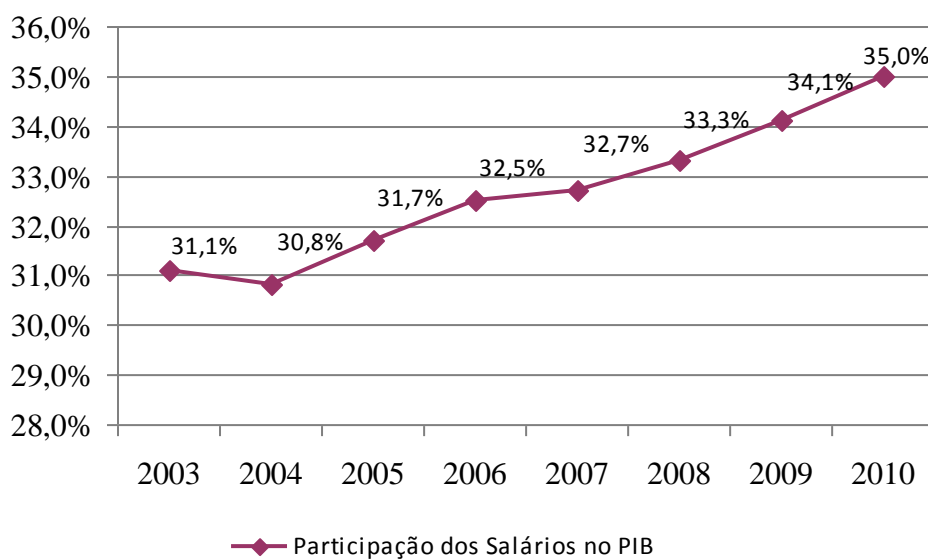


Gráfico 3: Participação dos Salários no PIB (2003-2010)

Fonte: IBGE/IPEA

Apesar de ser muito completo, o PIB não é suficiente para analisar a variação de consumo dos indivíduos. Para apurar com acuidade este fenômeno e dar ênfase na renda do indivíduo, utilizamos os dados do PNAD - Pesquisa Nacional Por Amostra de Domicílios. O PNAD mede anualmente características gerais da população, de educação, trabalho, rendimento, habitação e outros, bem como permite analisar a evolução da distribuição de renda no Brasil. É considerado um importante instrumento

no auxílio da formulação, validação e avaliação de políticas macroeconômicas voltadas para o desenvolvimento socioeconômico e melhoria das condições de vida no Brasil. A apuração do PNAD começou nos anos 60, porém no decorrer do tempo seus critérios de avaliação foram redefinidos e a partir dos anos 90 passou a avaliar as características dos domicílios, da mão-de-obra e seus rendimentos de maneira bem detalhada.

A TABELA 1.1 mostra os itens que são considerados na pesquisa do PNAD. No Brasil as classes sociais são definidas de acordo com o estabelecido pelo Critério de Classificação Econômica Brasil, ou Critério Brasil. As classes sociais não são definidas pela renda da família e sim pelo seu poder de compra e consumo, medido pelo acesso que as mesmas têm a cada um dos itens da tabela. O critério renda não é utilizado, pois pode causar distorções, à medida que, podem ser encontrados domicílios cuja renda total seja igual, porém o número de indivíduos que habitam cada domicílio pode divergir significativamente, com reflexo direto no poder de consumo de cada família. Portanto, nesta tabela estão refletidos os dados da pesquisa, onde cada item combinado com a sua quantidade representa um número de pontos e ao final somam-se todos os pontos obtidos, de acordo a pontuação, que varia de 0 a 34 pontos, a família é enquadrada em uma determinada classe social.

Tabela 1: Critério de Avaliação do PNAD

Posse de itens	0	1	2	3	4+
TV em cores	0	2	3	4	5
Rádio	0	1	2	3	4
Banheiro	0	2	3	4	4
Automóvel	0	2	4	5	5
Empregada mensalista	0	2	4	4	4
Aspirador de pó	0	1	1	1	1
Máquina de lavar	0	1	1	1	1
Videocasse/DVD	0	2	2	2	2
Geladeira	0	2	2	2	2
Freezer independente	0	1	1	1	1
Grau de instrução do chefe da família					
Analfabeto / Primário incompleto	0				
Primário completo / Ginásial	1				

incompleto			
Ginasial	completo	/	Colegial
incompleto			2
Colegial	completo	/	Superior
incompleto			3
Superior	completo		5

Classe	Pontos
A1	30-34
A2	25-29
B1	21-24
B2	17-20
C	11-16
D	6-10
E	0-5

Fonte: IBGE/IPEA

Após a colheita dos dados podemos definir o tamanho de cada classe social e quanto ela representa no todo. Esses dados estão demonstrados abaixo, nos GRÁFICOS 1.4 e 1.5.

O Gráfico 4 representa o percentual da população que está em cada uma das classes, nele podemos ver a clara ascensão da Classe C de 2005 até 2010. O seu crescimento vem sendo estudado por muitos economistas, entre eles Marcelo Nery, que publicou diversos estudos, entre eles “The Dark Side of the Poor”, no qual o autor denomina a Classe C como “A Nova Classe Média”.

A Classe C que representa 53% da população responde pelo consumo de 43,3% dos bens e serviços da economia, segundo pesquisa elaborada pelo Instituto Data Popular em 2010, assumindo o topo da pirâmide, ultrapassando as Classes A e B. Com esse volume todo de pessoas a Nova Classe Média seria capaz de determinar o resultado das eleições.

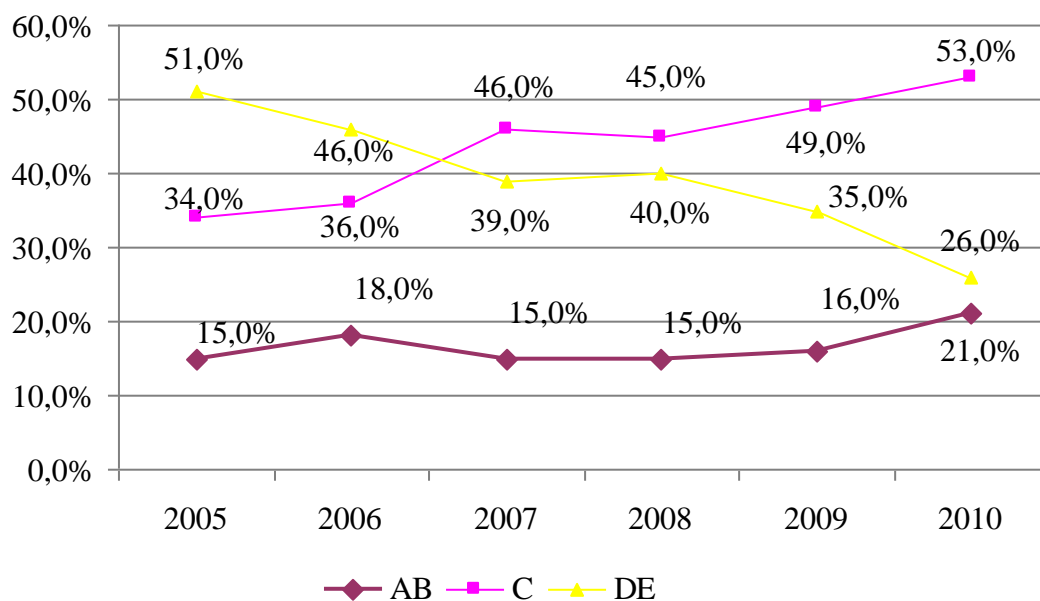


Gráfico 4: Evolução das Classes (2005-2010)

Fonte: IBGE/IPEA - PNAD

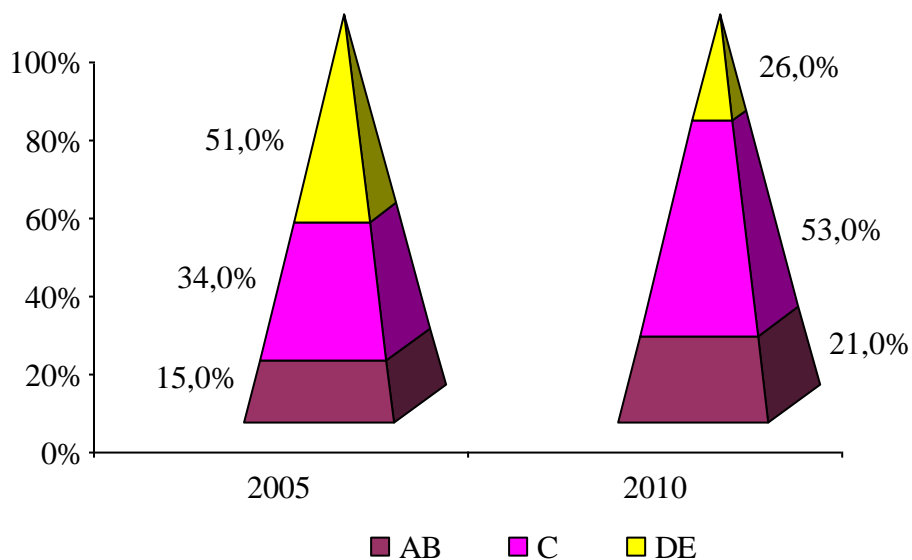


Gráfico 5: Comparação da Composição das Classes em 2005 e 2010

Fonte: IBGE/IPEA - PNAD

Estudos mostram que o processo de mobilidade social continua ocorrendo e que de acordo com outra pesquisa realizada em 2010 pelo Instituto Data Popular, em 2014

cerca de 58% da população pertencerá ao segmento denominado Classe C e que a renda média das famílias desta classe deve alcançar a soma de R\$ 2.295 por mês.

CAPÍTULO 2 – CLASSE C E SEU IMPACTO NA ECONOMIA

No capítulo anterior observamos o processo de expansão das classes que compõe a base da pirâmide social no período de 2003 a 2010. Representando mais de 70% dos brasileiros, as classes de baixa renda são um potencial aumento no *market share* para todos os setores da economia.

Conquistar esses potenciais novos consumidores, dispostos a consumir bens e serviços de melhor qualidade, demanda das empresas estudos para identificar o perfil de consumo. Dessa forma, novas estratégias de marketing e comunicação com o consumidor são fundamentais para esse primeiro momento entre as partes, como indica a reportagem da Revista Época do dia 18/02/2011 “(...)o caminho para as marcas que querem ser consideradas como luxo para estes consumidores é investir também no lado comportamental e no estilo de vida, e não apenas no material e na ostentação. (...) O luxo para a classe C é quase a idealização de uma vida confortável. Esses consumidores têm uma realidade tão oprimida por necessidades básicas, que luxo é a idéia de uma casa boa, um carro novo, entrar no supermercado e comprar de tudo um pouco, ou seja, bens e serviços que são adquiridos pela classe média, mas que classe C somente agora passa a ter acesso”.

Portanto, “(...) se destacarão as marcas que conseguirem tocar minimamente o ideário da classe C. A estratégia deve ter algum ponto de contato com este consumidor. Na abordagem do luxo para esta classe, os executivos de marketing devem considerar o novo conceito de quatro P’s, ou seja, Pessoas, Paixões, Produtos Cultuados e Pontos de Encontro. “Pessoas”, porque o olhar de atendimento deve ser outro, conter uma visão humanista, antropológica, compreendendo que, mais do que um consumidor, existe uma pessoa com anseios, angústias e desejos, que espera ser atendida. A “Paixão” é o que vai engajar os clientes. As empresas devem ser apaixonadas pelo que fazem de melhor para transformá-lo em algo importante para as demais pessoas, envolvê-los na causa, seja na produção de bens de consumo ou na prestação de serviços. Conseqüentemente, os produtos devem ser cultuados, representar satisfação e cultivar o crescimento da auto-estima de quem os consome. “É preciso colocar os produtos em situações inteligentes de merchandising, como eventos. Eles devem fazer parte da cultura e dos valores humanos que precisam ser trabalhados pelas marcas. Finalmente, o último P refere-se ao entendimento de que as lojas, muito mais do que pontos de venda, são pontos de encontro”. (ÉPOCA - 18/02/2011)

O Instituto Data Popular realizou uma pesquisa com executivos que faturam acima de R\$ 100 milhões por ano, onde se observou que 77% das empresas admitiram não estarem preparadas para atender esse novo segmento.

A classe emergente gasta hoje em média 65,2% do seu orçamento em serviços. “O consumidor da classe C é ainda mais radical com serviços do que com produtos. A experiência que tem com um serviço é única. Se ele não é bem atendido em um restaurante, se a lavagem não é bem feita ou se não explicam como ele tem que se comportar no aeroporto, o cliente sai com uma sensação de frustração muito maior, culpando diretamente a empresa”, explica Renato Meirelles, sócio-diretor do Data Popular.

Empresas do setor de aviação, como TAM e Gol, identificaram a oportunidade de aumentar o número de passageiros e se posicionaram de forma a atender esse novo público. Em resposta esses consumidores respondem por 48% de seus clientes.

O setor de consumo de produtos e serviços para o lar tornou-se um ponto focal desses novos compradores. Em 2010 a classe C gastou com esses tipos de produtos R\$ 242,9 bilhões, volume 11,2 vezes maior do que o consumido em 2002 pelo mesmo segmento. As classes A e B juntas gastaram R\$ 217,4 bilhões, e somadas, as classes C, D e E consumiram R\$ 343,3 bilhões.



Gráfico 6: Variação do Consumo de Eletrônicos e Móveis por Classe

Fonte: Apresentação para Investidores Renner – Novembro/2011

Um exemplo de empresa que vende produtos eletrônicos é a Sony, uma companhia japonesa. Até 2009, esta empresa estava totalmente focada nos nichos, ou seja, nas classes A e B. Com a finalidade de conquistar os novos consumidores, das classes emergentes e aumentar as suas vendas no país, a empresa está desenvolvendo nos últimos meses uma pesquisa na periferia de São Paulo para conhecer os novos consumidores e assim direcionar as suas ações. Com a pesquisa, que até o começo de

novembro já tinha visitado cerca de 100 casas, a empresa descobriu fatos relevantes sobre as preferências de consumo dos indivíduos. Como por exemplo, o compartilhamento de bens duráveis, como a câmera digital, e a escolha de aparelhos eletrônicos que toquem música. Outra estratégia da Sony foi a execução de uma parceria com as Casas Bahia para desenvolver um televisor específico focado nas preferências desses consumidores. Os resultados mostram que o novo aparelho representa 5% das vendas de televisores da empresa e, em termos de resultado, que o produto ajudou a empresa a expandir sua participação no mercado brasileiro de 9% para 17%.

O setor de saúde também foi diretamente afetado. Este segmento da população está preocupado com a sua saúde. Em 2008, a penetração dos planos de saúde entre os brasileiros era de 21%, algo em torno de quarenta milhões de beneficiários e em três anos o crescimento no número de beneficiários foi de sete milhões, abrangendo agora 24% da população⁵.

Com efeito, os resultados das empresas mostram que aquelas que têm integração vertical, ou seja, diferentes tipos de plano para cada tipo de renda cresceram mais nesses últimos anos. O mesmo ocorre com os planos de saúde dental. Como consequência da maior instrução da população ao longo do tempo, percebemos que os indivíduos tem se preocupado cada vez mais com a medicina preventiva, impulsionando ainda mais o setor.

A mulher das classes de baixa renda também vem chamando a atenção das empresas. Como vamos ver no capítulo a seguir o número de famílias chefiadas por mulheres vem aumento a sua representatividade.

Uma pesquisa intitulada “As Poderosas da Nova Classe Média Brasileira” realizada pela Abril Mídia em parceria com o Instituto Data Popular apontou macro tendências no comportamento dessas consumidoras e detalhou como agem. Elas buscavam até 2002 itens básicos, hoje devido ao patamar alcançado almejam viagens de avião, eletrodomésticos mais modernos, produtos de beleza, perfumes importados, escolas particulares para os filhos, entre outras coisas. A mulher da nova classe média movimentou em 2010 R\$ 19,7 bilhões de reais em produtos de beleza. As marcas e a qualidade das roupas passaram a ser valorizadas. As escolhas são feitas baseadas nas preferências e não no preço do produto.

⁵ Dados retirados das apresentações institucionais da Amil referentes ao 3T08 e 3T11.

Esse cenário abre espaço para as empresas de varejo expandirem as vendas. Estudo feito pelo Instituto Data Popular revela que mais de 60% das consumidoras não tem nenhuma marca específica de vestiário ligada a luxo. Esses números mostram o espaço que marcas têm para ocupar. As lojas que souberem explorar essa oportunidade conquistarão estes clientes.

Com a melhora da renda a aquisição da casa própria também alcançou o ideário desta classe social. Com efeito, o país acumula um enorme déficit habitacional e muitas famílias que estão ascendendo economicamente moram em condições precárias, tornando prementes as políticas públicas para equacionar este grave problema social.

CAPÍTULO 3 – SETOR IMOBILIÁRIO ANTES E DEPOIS

A Fundação Casa Popular foi à primeira política habitacional brasileira, criada em 1946. Porém os recursos escassos e a pouca regulação sobre as regras de financiamento, restringiram a políticas a poucos estados e sua produção ficou aquém da esperada.

“(…) Com efeito, o Binômio Inflação-Lei da Usura, no final da década de 50 e início da década de 60, reduziu à míngua a oferta de crédito para a compra de imóveis. O racionamento chegou a tal ponto que , em 1963, a concessão, pela caixa Econômica Federal, de um financiamento para a compra de um simples apartamento passou a depender de autorização do presidente da República. Nesse quadro, a construção residencial passou a viver do sistema de incorporações, pelo qual os condôminos cobriam os custos da obra durante sua construção. Na prática, dada a limitação de recursos dos proprietários, esse sistema alongava absurdamente os prazos de construção, elevando ainda mais seus custos. A correção monetária das prestações e saldos devedores se insinuava como a solução capaz de reerguer o mercado de hipotecas. No governo Goulart chegou-se a desenvolver um plano de habitação popular onde os financiamentos teriam como unidade de conta o maior salário mínimo vigente no país, mas a iniciativa teve fôlego curto. O ataque frontal ao problema veio no início do governo Castelo Branco, que sonhava com a universalização da casa própria.” (SIMONSEN, 1995)

Nesse contexto é criado em 1964 o Banco Nacional da Habitação (BNH). Este era um banco público de segunda linha, ou seja, não atuava diretamente com a população, necessitando de intermediários como outros bancos públicos e privados, companhias habitacionais de água e esgoto entre outros. Sua atividade fim era o financiamento à produção de empreendimentos imobiliários. Após sua falência o déficit habitacional brasileiro se agravou gradativamente, tendo pico durante a década de 90.

O BNH, criado em 21 de Agosto de 1964, logo após o golpe militar, pela Lei nº 4.380, tinha o intuito de minimizar a falta de moradia que se expandia à medida que o país crescia aceleradamente e a migração da população rural para a cidade crescia como observamos no Gráfico 3.1. Visando evitar que os mutuários se beneficiassem das taxas reais negativas, atrair financiamento privado para o financiamento hipotecário e estabilizar a capacidade de refinanciamento do sistema, o banco “disciplinou o sistema

financeiro de habitação e generalizou o princípio da correção monetária nos empréstimos concedidos pelo sistema”. (SIMONSEN, 1995).

Ademais, como a ditadura combatia os ideais socialistas, a política habitacional embutia o princípio do direito do trabalhador a casa. “A casa própria faz do trabalhador um conservador que defende o direito de propriedade” – frase atribuída a Sandra Cavalcanti, primeira presidente do BNH.

O processo de industrialização na década de 50 motivou um movimento migratório do campo para as cidades e a partir desse momento o setor de construção civil se tornou um dos pilares da estratégia dos governos militares para geração de empregos, à medida que absorvia as massas de trabalhadores semi-especializados que estavam presentes nas áreas urbanas.

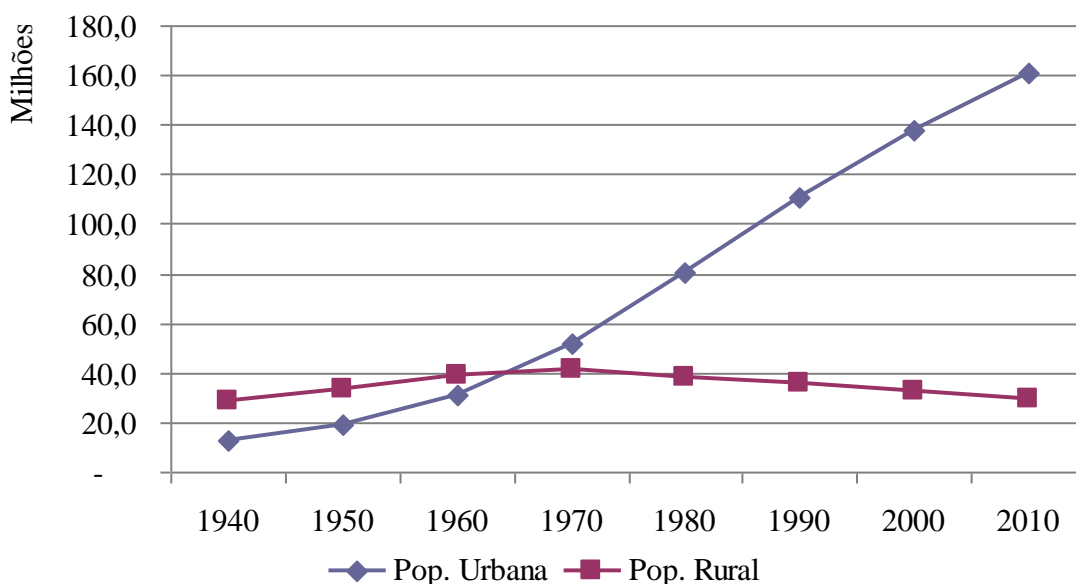


Gráfico 7: Evolução da População Urbana e Rural (1940-2010)

Fonte: IBGE – Censo Demográfico

Em 13 de Setembro de 1966, pela Lei 5107/66, foi criado o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), que contribuiu diretamente para o pleno funcionamento do BNH ao criar um *funding* compulsório para financiamento imobiliário. Com efeito, o empregador é obrigado a depositar 8% de toda folha de pagamento, sem, contudo onerar o salário do empregado. Pode-se inferir que a imposição de um recolhimento compulsório sobre o salário nominal do trabalhador pago pelo empregador, induz em uma redução no mesmo montante na remuneração, entretanto, neste trabalho não

consideramos este efeito. Portanto, o FGTS funciona como uma poupança compulsória de todos os funcionários assalariados. “(...) tornou-se o maior fundo institucional de poupança e capitalização do país, sendo seus recursos administrados e aplicados pelo Banco Nacional de Habitação. Além dessa poupança compulsória, o sistema financeiro habitacional conseguiu atrair enorme volume de poupança pessoais com aquele que iria tornar-se o mais popular dos investimentos indexados do mercado de capitais: a caderneta de poupança.” (SIMONSEN, 1995)

Um instrumento adicional para financiamento habitacional foi criado, o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). Atendendo a classes com renda familiar um pouco mais elevada, o *funding* das instituições que operavam no SBPE era composto pelo FGTS, acrescido da poupança voluntária dos indivíduos. Como citada acima, a caderneta de poupança foi aceita pela população, acumulando e pagando juros sobre um montante considerável de capital.

“Com esses recursos o sistema chegou a financiar 400 mil moradias por ano no final da década de 70 e nos primeiros anos da década de 80.” (SIMONSEN, 1995) Durante os vinte e dois anos que esteve em funcionamento o BNH financiou 2,4 milhões de unidade habitacionais para a classe popular com recursos provenientes do FGTS, e 1,9 milhão de moradias para a classe média com recursos do SBPE. Entretanto, sem contar com nenhuma fonte de subsídio e adotando os critérios tradicionais de financiamentos bancários, o sistema excluiu uma parcela significativa da população de baixa renda da política habitacional.

A ausência de uma articulação entre os projetos habitacionais e as políticas urbanas, aliado a falta de preocupação levaram o BNH a ignorar as particularidades regionais. Como resultante desse processo, foram geradas soluções uniformizadas que não levaram em consideração as particularidades regionais e que foram repetidas à exaustão.

Com o crescimento da inflação e a conseqüente perda do poder de compra dos salários, pois havia uma defasagem nos reajustes salariais, o descontentamento da população com sistema não tardou. Ademais, o equilíbrio econômico financeiro dos contratos ficou fragilizado. Como corolário, o saldo devedor dos contratos habitacionais crescia à medida que os mutuários liquidavam as parcelas dos financiamentos habitacionais, fazendo com que as instituições que operavam neste segmento reduzissem a oferta de crédito. Portanto, o principal descontentamento se referia ao saldo devedor em cruzeiros, pois o saldo devedor subia mesmo que uma grande

quantidade de parcelas tivessem sido amortizadas. De fato, apesar dos saldos, que eram medidos em UPC (Unidade Padrão de Capital), caírem à medida que um pagamento era efetuado, nos primeiros meses de vigência dos contratos a variação dos saldos era inferior à inflação, levando o saldo devedor a crescer. Porém, esse aumento só era observado após um período de tempo. “Bem mais substantivo era o segundo descontentamento: os mutuários se queixavam de que as prestações da casa própria eram corrigidas trimestralmente, enquanto os salários só eram reajustados uma vez por ano. E de que, com a política de arrocho do governo Castelo Branco, os salários se atrasavam cada vez mais em relação a inflação. Para responder a esse protesto, o Banco Nacional de Habitação instituiu o Plano de Equivalência Social (PES). Por esse plano os saldos devedores dos financiamentos à casa própria continuavam sendo reajustados trimestralmente pela UPC, mas as prestações eram corrigidas apenas uma vez por ano, na proporção do aumento do maior salário mínimo vigente no país. Com o descasamento das correções das prestações com o saldo devedor, o prazo de amortização do financiamento passava a ser variável. Para minimizar os desequilíbrios nos contratos de financiamentos habitacionais, foi criado o Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS). Em qualquer caso, porém, o fundo administrado pelo BNH, quitaria a dívida remanescente de qualquer mutuário do PES após o prazo de 50% superior ao inicialmente contratado. (Assim quem contratasse, pelo PES, um empréstimo de 10 anos, poderia amortizá-lo em maior ou menor prazo, dependendo da evolução do salário mínimo real. Em qualquer hipótese, porém, o FCVS garantia a quitação da dívida após 15 anos)” (SIMONSEN, 1995)

No início dos anos 80 observamos um aumento ainda maior da inflação, do desemprego e da recessão, além de uma queda substancial no salário real. O FGTS foi diretamente afetado, dado que a queda dos salários e a redução da fonte de recursos, à medida que o mercado de trabalho formal diminua e/ou não absorvia os que ingressavam, resultou em menor volume de financiamento. O momento econômico desfavorável, combinado a retração do FGTS e da poupança, gerou um descompasso entre o aumento das prestações e a capacidade de pagamento dos mutuários. “O Plano de Equivalência Salarial viabilizou politicamente o sistema financeiro de habitação, mas tornou-o atuarialmente bem mais vulnerável. Até o final da década de 70, enquanto a inflação não avançava além dos 45% ao ano, e enquanto os salários eram reajustados anualmente na mesma proporção, a saúde do Fundo de Compensação de Variações Salariais manteve-se inabalada. Os problemas começaram a surgir no final de 1979

quando a Lei nº 6.708 estabeleceu a correção semestral de salários e quando a inflação saltou para o patamar de 100% ao ano.” (SIMONSEN, 1995)

A partir de 1983 houve uma redução nos financiamentos via FGTS e SBPE. Para fazer frente às críticas que vinham daqueles que lutavam por democracia houve uma redução drástica no valor das prestações, gerando um enorme rombo no Sistema Financeiro. “(...) o reajuste anual se tornara direito adquirido dos mutuários. Mas o governo Figueiredo, a essa altura ávido de popularidade fácil e descuido em matéria financeira, não quis tomar essa providência. O desequilíbrio agravou-se com a escalada da inflação para mais de 200% ao ano e com a compressão dos salários reais em 1983. Por outro lado, o Decreto-lei nº 2.065 comprimiu fortemente os salários reais da classe média, criando sérios problemas de inadimplemento para os mutuários do sistema financeiro de habitação.” (SIMONSEN, 1995)

Com o final do regime militar em 1985, esperava-se que o Sistema Financeiro Habitacional, que incluía o BNH fosse reestruturado, porém em 1988 o BNH foi extinto sem resistências, uma vez que o mesmo havia se tornado símbolo do regime militar e uma das instituições mais odiadas do país. “(...) acumulou-se um rombo de mais de US\$ 30 bilhões no FCVS. As poupanças captadas pelas sociedades de crédito imobiliário passaram a financiar cada vez menos a construção de novas unidades habitacionais e cada vez mais o rombo do FCVS. Em 1988 o BNH foi extinto pelo governo Sarney, sendo suas funções absorvidas pela Caixa Econômica Federal. As sociedades de crédito imobiliário por sua vez transformaram-se em departamentos dos bancos múltiplos.” (SIMONSEN, 1995)

Nesse contexto, a única política habitacional, de fato, que o Brasil teve chegou a exaustão. Entretanto, os problemas drásticos de moradia se agravaram nas décadas de 80 e 90, impulsionados pelo empobrecimento da população.

Entre 1991 e 1995 após escândalos no Governo Collor houve a paralisação do financiamento via FGTS, até que alterações significativas na política habitacional levaram a retomada nos financiamentos de habitação e saneamento.

Encarregada por gerenciar o FGTS, que carregava um déficit devido às políticas adotadas no final do regime militar, a CEF passou a dar preferência ao financiamento de imóveis usados, onde as garantias são maiores e o acompanhamento é mais fácil.

Em 1995, Fernando Henrique Cardoso assume a presidência da república. Alguns economistas consideram que o bom momento do crédito habitacional é consequência, também, das medidas regulatórias tomadas durante este governo que transmitem

segurança para as instituições que operam no sistema imobiliário. O destaque, sem dúvida, foi a introdução do instrumento da alienação fiduciária aos contratos. Quando o crédito era feito via hipoteca o imóvel era de propriedade de quem tomava o crédito. Na alienação fiduciária, o imóvel passa a ser garantia da operação. Sendo assim, o indivíduo fica apenas com a posse até que a dívida seja paga, ou seja, ele perde a propriedade do bem até quitar todo o saldo devedor. Caso fique inadimplente o imóvel passa a ser do credor e a dívida entre as partes acaba.

Uma das iniciativas do governo FHC foi o Programa de Conclusão de Empreendimentos Habitacionais, que visava recuperar os investimentos realizados pelo FGTS que não geraram os benefícios esperados. Devido a problemas de financiamento, os financiamentos habitacionais contratados por empresas privadas até 1991 encontravam-se inacabados. Viabilizar a comercialização dos mesmos era a meta. Denominadas de Cred-Mac e Cred-Casa, essas linhas de crédito pertenciam ao Programa de Crédito Direto ao Cidadão, e eram voltadas para famílias com renda mensal de até oito salários mínimos. O objetivo era a concessão de crédito para a compra de matérias de construção, visando a melhoria ou a construção das unidades habitacionais. Entretanto, o resultado não foi muito satisfatório, uma vez que a iniciativa impulsionou famílias de baixa renda a auto-empreenderem suas construções. Em outras palavras, estimulou-se a produção informal de moradias, que agravou os problemas dos centros urbanos. O número de casas construídas em locais irregulares, sem segurança e saneamento básico aumentou.

Entretanto, a aprovação do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), pela Lei nº 9.512/97, foi a maior novidade na área habitacional. Seguindo moldes totalmente diferentes do Sistema Brasileiro Habitacional, criado junto com o BNH, o modelo tomava como base a experiência norte-americana, que operava exclusivamente com recursos privados nacionais ou internacionais. O destaque da iniciativa era a chamada alienação fiduciária, com isso o financiador pode retomar rapidamente os imóveis em casa de inadimplência.

Entretanto, diferentemente das fontes de financiamentos utilizadas no mercado norte americano, o *funding* do SFI é basicamente captado no mercado interno, entretanto, o custo dos financiamentos era elevado, beneficiando, principalmente, as classes com maior poder aquisitivo.

Ainda assim, o instrumento da alienação fiduciária tornou o financiamento imobiliário atrativo aos fundos de pensão, importante fonte de recursos, à medida que as possibilidades de perdas nestas operações foram minimizadas.

Entretanto, a capacidade do SFI em combater o déficit habitacional era baixa, não podendo ser utilizado como modelo de financiamento para estruturar políticas habitacionais que universalizasse o financiamento habitacional.

Entre 1995 e 2003, 78,84% dos recursos destinados a habitação foram canalizados a famílias com renda superior a cinco salários mínimos, e somente 8,5% as com até três salários mínimos, que hoje representam 91% do déficit habitacional.

Entre 2000 e 2007 foi observada uma tendência de queda das habitações precárias, porém não houve um comportamento padrão entre as regiões. Constatou-se uma maior representatividade nas regiões Norte e Nordeste. A exceção a regra foi a região Sul, onde o número de habitações precárias aumentou.

Um dos primeiros atos do governo Lula foi a criação do Ministério das Cidades, que engloba as áreas de habitação, saneamento, transportes urbanos e planejamento territorial. Essa criação foi histórica, uma vez que, desde o Banco Nacional da Habitação é o órgão nacional mais importante responsável pelo problema de moradia. Porém, com as taxas de juros mantidas altas, restrições a utilização das fontes fiscais e a necessidade de adoção de superávit primário, a implementação de um fundo de subsídio para viabilizar o atendimento à população de baixa renda ficou comprometida.

Em 2004 o Congresso Nacional aprovou a ampliação da utilização dos recursos do SBPE e SFI em empreendimentos habitacionais, condição básica para que o FGTS pudesse ser direcionado para a faixa de renda de interesse social.

No início de 2007 o Governo Federal anunciou o Programa de Aceleração ao Crescimento (PAC), que tem como objetivo investir em energia, rodovias, portos, saneamento e habitação. Com recursos oriundos basicamente da União e das empresas estatais, os “gargalos econômicos” que impedem o aumento da atividade do país estão sendo diretamente atacados. Embora o carro chefe do programa sejam as obras de infraestrutura, o setor de habitação e saneamento foi privilegiado com intuito de elevar a qualidade de vida dos indivíduos pertencentes aos segmentos de baixa renda.

A Pesquisa Nacional de Amostra Domiciliar de 2007 indicou que é de 5.572.313 a falta de domicílios permanentes, 8% a menos do no ano anterior. O número de famílias que moram em favelas e áreas em situação de risco alcança 2,2 milhões. Desse total, 77,7% tem renda de até três salários mínimos. Apesar de a Região Norte apresentar o

segundo menor percentual dentre as regiões, ficando a frente apenas da Região Centro Oeste, ela apresenta o maior percentual em termos relativos. As 557 mil unidades habitacionais correspondem a 13,9% dos domicílios da região.

O déficit habitacional é desproporcional dentre os segmentos de baixa renda. 91% das famílias com renda entre 0 e 3 salários mínimos não possuem acesso a habitação, contra apenas 2% entre 6 e 10 salários mínimos.

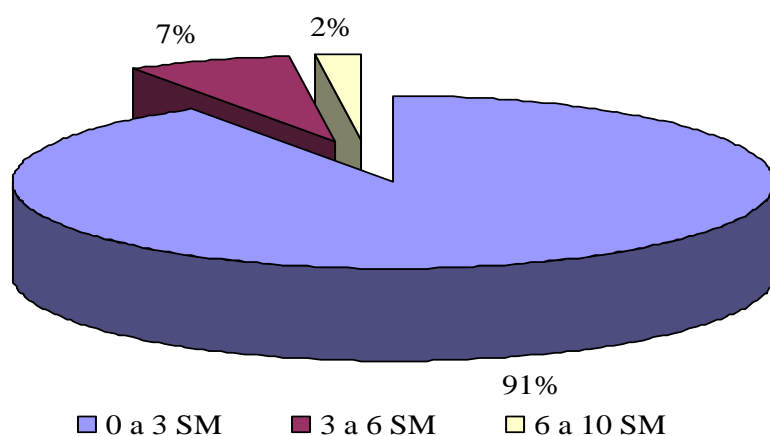


Gráfico 8: Composição do Déficit Habitacional por Faixa Salarial

Fonte: IBGE/IPEA – PNAD

O Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), lançado em Março de 2009, como um dos braços do PAC incentiva a construção e habitação de interesse social, e adota medidas para garantir o seu êxito, ou seja, a minimização do problema de déficit habitacional no Brasil. Sua meta é corrigir 14% do déficit atual construindo um milhão de moradias até o final de 2011, beneficiando famílias que tenham renda de zero até dez salários mínimos.

A distribuição das construções do programa deve seguir uma determinada proporção, 400 mil unidades devem atender as famílias que recebem de zero a três salários mínimos, 400 mil para as detentoras de três a seis salários mínimos de renda mensal, e 200 mil para quem se enquadra entre seis e dez salários mínimos, conforme Tabela 3.1 abaixo.

Tabela 2: Meta do Programa Minha Casa Minha Vida por UF (unidades)

	0 a 3 SM	3 a 6 SM	6 a 10 SM	
RO	3.398	3.398	1.699	8.495
AC	1.576	1.576	788	3.940
AM	8.895	8.895	4.448	22.238
RR	1.117	1.117	559	2.793
PA	20.267	20.267	10.134	50.668
AP	1.836	1.836	918	4.590
TO	4.119	4.119	2.060	10.298
MA	29.102	29.102	14.551	72.755
PI	8.735	8.735	4.368	21.838
CE	20.658	20.658	10.329	51.645
RN	7.690	7.690	3.845	19.225
PB	8.522	8.522	4.261	21.305
PE	17.882	17.882	8.941	44.705
AL	7.872	7.872	3.936	19.680
SE	4.520	4.520	2.260	11.300
BA	32.297	32.297	16.149	80.743
MG	35.394	35.394	17.697	88.485
ES	6.738	6.738	3.369	16.845
RJ	29.863	29.863	14.932	74.658
SP	73.598	73.598	36.799	183.995
PR	17.669	17.669	8.835	44.173
SC	9.620	9.620	4.810	24.050
RS	20.718	20.718	10.359	51.795
MS	4.898	4.898	2.449	12.245
MT	5.356	5.356	2.678	13.390
GO	11.045	11.045	5.523	27.613
DF	6.615	6.615	3.308	16.538
TOTAL	400.000	400.000	200.000	1.000.000

Fonte: Caixa Econômica Federal

A repartição entre os estados da união deve seguir a composição do déficit habitacional, ou seja, os estados com a maior falta de domicílios permanentes serão beneficiados com maior destinação dos recursos. Apesar das regiões Nordeste e Sudeste se equilibrarem na distribuição do déficit as causas são distintas. Na primeira o fator chave que impede a população local a ter acesso à moradia é a pobreza intrínseca da região. A segunda tem a elevada densidade demográfica como causa da insuficiência das habitações.

Tabela 3: Déficit Habitacional Brasileiro

Déficit de Domicílios Permanentes	
Região	Déficit
Norte	557.092
Nordeste	1.956.380
Sudeste	2.052.956
Sul	586.394
Centro-Oeste	419.491
TOTAL	5.572.313

Fonte: Ministério das Cidades, com base no PNAD 2007.

O governo federal, por meio da Caixa Econômica Federal, destinou ao programa o montante de R\$ 34 bilhões, distribuídos conforme a renda e a região do país. Uma parcela de R\$ 16 bilhões é destinada ao subsídio de construção de moradias para famílias com renda até três salários mínimos, que representam 91% do déficit habitacional. Outro subsídio é o custo do seguro habitacional e de emissão de documentos cartorários, que para essas famílias será zero. Além disso, os juros também serão subsidiados.

O FGTS tem por objetivo a manutenção de uma reserva que assegure o Programa e diminua o custo para as pessoas comprarem um imóvel via financiamento bancário. Paralelamente foi criado pelo governo o “fundo garantidor”, que garante os pagamentos das parcelas em aberto caso o mutuário perca o emprego.

O governo destinou mais R\$ 12 bilhões para investimentos em diversos tipos de financiamento e R\$ 6 bilhões para obras de infraestrutura e para subsidiar as construtoras via desconto na carga tributária.

De acordo com a Revista Conjuntura da Construção (Junho, 2010), “...além dos efeitos sociais, a construção de habitações traz resultados mais imediatos representados pela elevação da renda, do emprego e da arrecadação tributária”.

O setor de construção civil foi o que mais se destacou em 2009 e 2010 na geração de emprego, crescendo 10,9% e 14,4%, respectivamente na geração de postos de trabalho.

Tabela 4: Perfil do Mutuário

Idade (anos)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Até 35	54,3%	54,9%	55,4%	55,0%	53,8%	54,6%	56,5%	58,6%
De 35 até 45	25,9%	25,2%	25,0%	24,8%	25,2%	25,9%	24,7%	23,7%
De 46 até 55	12,3%	12,1%	12,4%	13,0%	14,0%	13,7%	13,3%	12,8%
De 56 até 65	5,5%	5,6%	5,3%	5,4%	5,6%	4,9%	4,7%	4,3%
Acima de 65	2,0%	2,2%	1,9%	1,8%	1,4%	0,9%	0,8%	0,6%

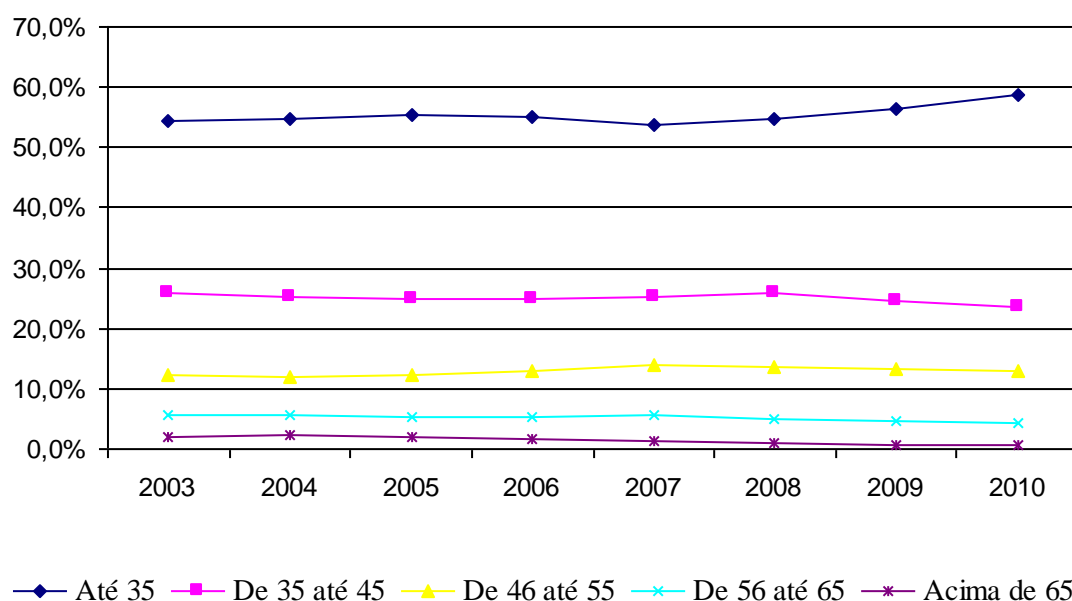


Gráfico 9: Perfil do Mutuário

Fonte: Caixa Econômica Federal

Como podemos observar no Gráfico 3.2 e na Tabela 3.4 de 2003 até 2010 houve uma mudança no perfil do mutuário da Caixa Econômica Federal, a idade do indivíduo vem diminuindo. Podemos fazer uma relação direta, a partir de 2007, entre a criação do MCMV e o aumento na relação de contratos habitacionais por parte de pessoas com menos de 35 anos. Em 2003 essa faixa respondia por 54,3% dos financiamentos bancários, contra 58,6% em 2010. Os jovens passaram a ter acesso facilitado aos financiamentos, principalmente a partir de 2007, com a criação do MCMV, vertente do Programa de Aceleração do Crescimento na questão de habitação.

Com efeito, tornou-se mais fácil comprar a casa própria, devido as facilidades de acesso ao crédito proporcionadas pelo governo, do que ficar dependente de aluguel.

Um diferencial do programa atual comparado com aquele implementado na época do regime militar é que a CEF exerce a fiscalização das construções, exigindo que as empresas cumpram as normas técnicas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), assegurando que o imóvel tenha o mínimo de qualidade.

Segundo apresentação publicada pela Caixa sobre o MCMV, os objetivos do programa são quatro:

1. Redução significativa do déficit habitacional crônico brasileiro;
2. Favorecimento da regularização fundiária urbana;
3. Criação de uma fonte de demanda de capital e trabalho, como medida anticíclica frente aos impactos sofridos pelo país devido a crise mundial de 2008;
4. Aumento do investimento na construção.

A Tabela 3.5 mostra o interesse dos mutuários junto a Caixa Econômica Federal para contratar financiamento subsidiados pelo Programa Minha Casa Minha Vida. Observamos que o número de interessados é superior ao que foi realizado.

Tabela 5: Manifestação de Interesse (Pessoa Física)

UF	Quantidade de Municípios	Quantidade de Manifestações
AC	7	502
AL	49	4.731
AM	46	38.281
AP	7	247
BA	192	10.331
CE	87	8.377
DF	1	114.444
ES	57	8.015
GO	95	6.484
MA	143	32.574
MG	336	18.301
MS	40	380
MT	59	931
PA	84	1.938
PB	65	1.896
PE	136	19.733
PI	57	276
PR	140	2.872
RJ	90	30.433

RN	60	7.325
RO	24	1.056
RR	7	90
RS	188	5.896
SC	75	676
SE	66	30.678
SP	450	103.984
TO	35	359
TOTAL	2.596	450.810

Fonte: Caixa Econômica Federal

Podemos separar o programa em três grupos: Grupo 1 com renda familiar entre zero e três salários mínimos, Grupo 2 entre três e seis salários mínimos e Grupo 3 entre seis e dez salários mínimos. Ao fazermos essa abertura podemos identificar onde a iniciativa do governo funciona melhor.

O Grupo 1, que concentra a maior fatia do déficit habitacional, 91%, recebe subsídio integral. O governo estipula um valor teto para a obra e financia a construção das unidades habitacionais. O piso das prestações é de R\$ 50,00 e os mutuários não podem comprometer mais do que 10% da sua renda. Imóveis para esta faixa de renda vêm sendo construídos em cidades do interior, onde o déficit habitacional não é tão elevado. Isso ocorre porque nos grandes centros urbanos, regiões metropolitanas e capitais, que concentram os maiores problemas habitacionais, o valor do terreno é muito elevado, dificultando viabilizar a construção dentro dos padrões do MCMV.

Nos Grupos 2 e 3 o funcionamento é mais efetivo, com as construtoras lançando empreendimentos para essa faixa de renda nas periferias das cidades.

Levando em consideração os fatos apresentados acima podemos inferir que para as classes D e E o programa funciona melhor nas cidades do interior. Nos grandes centros urbanos os mais beneficiados são os indivíduos da classe C.

Além de movimentar a economia por meio da geração de emprego para a classe de baixa renda, outro impacto do Programa é no setor de saúde. Apesar de nem todos os empreendimentos construídos terem esgotamento sanitários eles possuem o mínimo de saneamento básico exigido.

Apesar de ter superado a meta de um milhão de moradias, atingindo a marca de 1.005.028 de moradias em Fevereiro de 2011, até final de Outubro só tinham sido entregues 438.449 unidades. O Governo espera que todas as unidades sejam entregues até o final do terceiro trimestre de 2012.

Em 29 de Março de 2010 foi lançado o Programa de Aceleração do Crescimento 2, prevendo investimentos na ordem de R\$ 1,59 trilhão. As áreas de investimento são seis:

1. PAC Cidade Melhor: Enfrentar os principais desafios dos grandes centros urbanos para melhorar a qualidade de vida das pessoas.
2. PAC Comunidade Cidadã: Aumentar a oferta de serviços básicos à população de bairros populares e garantir a presença do Estado.
3. PAC Minha Casa, Minha Vida: Reduzir o déficit habitacional, dinamizar o setor de construção civil e gerar trabalho e renda.
4. PAC Água e Luz para Todos: Universalizar o acesso à água e à energia elétrica no país.
5. PAC Transportes: Consolidar e ampliar a rede logística, interligando diversos modais (rodoviário, ferroviário e hidroviário) para garantir qualidade e segurança.
6. PAC Energia: Garantir a segurança do suprimento a partir de uma matriz energética baseada em fontes renováveis e limpas. Desenvolver as descobertas no Pré-Sal, ampliando a produção de petróleo no país.

Em 2010 entrou em vigor a Medida Provisória 514/10 que alterou as regras do programa MCMV estabelecendo concessão prioritária de financiamento as famílias chefiadas por mulheres⁶, desabrigadas ou que residam em áreas de risco e insalubres.

Em 16 de Junho de 2011 a MP 514/10 foi convertida na Lei nº 12.424, criando o Programa Minha Casa Minha Vida 2, estabelecendo novas metas e diretrizes. A Principal meta é a construção de dois milhões de residências até 2014. Com orçamento de R\$ 125,7 bilhões, R\$ 72,6 bilhões da verba serão destinados ao subsídio de unidades residenciais, que pode chegar até 95% do valor do imóvel. Deverão ser destinadas as famílias com renda mensal até R\$ 1.600,00, 60% das unidades.

Para adquirir à casa própria a família deve arcar com 10% da renda, com limite mínimo de R\$ 50,00, por 120 meses. O imóvel não pode ser vendido antes de dez anos, a não ser que o mutuário quite a dívida, incluindo o subsídio. Esta, que é uma mudança do MCMV 2, evita a venda prematura do empreendimento e o lucro de terceiros, uma das reclamações da primeira versão do programa.

⁶ Pesquisa divulgada pelo IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada) em Março de 2011 revelou um crescimento de 8% no número de famílias que têm mulheres como principal fonte de renda no período entre 2001-2009, são 22 milhões de lares brasileiros. Nas áreas urbanas 35% das famílias dependem da renda feminina no orçamento, desse total 74% representam lares com apenas com a renda feminina.

CONCLUSÃO

O Programa Minha Casa Minha Vida, um dos braços o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) colocou o quesito habitação novamente em papel de destaque dentre as políticas sociais. Fato inédito desde a queda do regime militar no final da década de 1980.

A retomada só foi possível devido as medidas que foram tomadas ao longo do tempo que possibilitaram melhores condições de crédito e financiamento. Podemos exemplificar esses fatores como a estabilidade econômica, o forte crescimento do PIB, os avanços institucionais, entre outros.

Foi após a crise internacional de 2008 que o Estado se viu na obrigação de criar um mecanismo anti cíclico que amenizasse os efeitos da crise. O setor da construção civil foi beneficiado pelo PAC e MCMV, porque ele cria empregos e aumenta a demanda por mão de obra especializada ou não.

Assim como no Banco Nacional de Habitação o Programa Minha Casa Minha Vida acaba beneficiando mais as famílias de classe média do que as de mais baixa renda. Isso é uma consequência da dificuldade que o governo e construtoras tem em viabilizar os empreendimentos populares nas áreas mais carentes de unidades habitacionais, os centros urbanos. Essa dificuldade é gerada pelo alto valor dos terrenos, mesmo nas periferias.

Mesmo assim o Programa Minha Casa Minha Vida conseguiu atingir a sua meta de um milhão de unidades contratadas, mesmo que nem todas tenham sido entregues ainda.

Em 2010 foi lançado o Minha Casa Minha Vida II, que expandiu a meta para dois milhões de unidades habitacionais até 2014. Se as condições econômicas observadas nos últimos anos se mantiverem é provável que esta meta seja cumprida.

BIBLIOGRAFIA

ROUBINI, Nouriel: Um curso-relâmoago sobre o futuro do sistema financeiro internacional. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2010.

SIMONSEN, Mario Henrique, CYSNE, Rubens Penha; **Macroeconomia**. Rio de Janeiro: Ao Livro Técnico, 1989.

SIMONSEN, Mario Henrique; **30 anos de Indexação**. Rio de Janeiro, 1995.

MINHA Casa Minha Vida. [S.I.]: Governo Federal, [21--]

HABITAÇÃO para famílias com renda de até R\$ 1.395,00. [S.I.]: Caixa Econômica Federal, [21--]

IPEADATA. **Ipeadata**: dados macroeconômicos, regionais e sociais do Brasil. Disponível em <<http://www.ipeadata.gov.br>>.

IBGE. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**: dados macroeconômicos, regionais e sociais do Brasil. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br>>.