Minha casa, minha vida

Um primeiro balanço do programa habitacional

Ana Maria Castelo

CONSTRUIR UM milhão de casas populares. Com esse escopo, o Minha Casa, Minha Vida (MCMV) ganhou imediatamente a adesão entusiasmada dos principais representantes da cadeia da construção. Depois de mais de cem dias de vigência do programa, que começou a operar em abril, já se pode ter um olhar mais acurado e verificar se o entusiasmo continua e, principalmente, se a meta é factível dentro do mandato do presidente Lula. Para realizar essa análise, foram considerados os números divulgados pela própria Caixa Econômica Federal e ouvidas algumas das principais instituições do setor e empresas envolvidas.

Segundo a Caixa, até 28 de agosto foram recebidas 1.430 propostas de empreendimento, abrangendo 276,9 mil unidades habitacionais, sendo 43% na faixa até 3 salários mínimos. Do total de propostas, 702 estavam com documentação adequada e passaram para análise e 245 foram contratadas, o que representa o início do processo de construção de 41,5 mil moradias, envolvendo recursos equivalentes a R$ 2,653 bilhões. Esse primeiro balanço mostra que em quatro meses e meio menos de 5% da meta foi contratada. Ou seja, os números ainda são relativamente acanhados.

Parte dessa timidez pode ser atribuída a uma greve no corpo técnico da Caixa, que durou cerca de 90 dias e contribuiu para retardar a análise das propostas apresentadas. No entanto, além da questão pontual da greve, boa parte dos empresários identifica dificuldades importantes que estão impedindo o programa de andar em ritmo acelerado.

É importante lembrar que existe uma segmentação de público-alvo que na prática faz com que existam dois programas distintos dentro do MCMV. O primeiro tem como público-alvo a faixa de renda familiar até 3 salários mínimos e opera com subsídio quase integral. O segundo atende famílias com renda entre 3 e 10 SM e possui subsídios escalonados (até 6 salários) junto com um financiamento assegurado por uma fundo garantidor (FGHab).

No primeiro segmento, a demanda deve ser organizada previamente pelas prefeituras ou associações. As unidades habitacionais têm um valor máximo estabelecido de acordo com a região e, depois de prontas, serão adquiridas pela Caixa e distribuídas por sorteio ou outros critérios estabelecidos pelo programa entre as famílias cadastradas. No segundo segmento, as unidades habitacionais são produzidas pelas construtoras e vendidas diretamente às famílias que terão acesso ao financiamento do programa.

Os problemas relacionados por entidades e empresas são muito semelhantes em grande parte do país e são considerados maiores no segmento do programa que se direciona para a faixa de renda mais baixa, que prevê a compra das unidades pela Caixa. Para boa parte das empresas e instituições consultadas, a principal dificuldade nesse segmento está relacionada ao custo elevado do solo em relação ao valor limite das unidades habitacionais. Isso porque o custo do terreno tem um peso maior nesses centros urbanos, o que torna as margens das construtoras muito reduzidas. Para a Apeop (Associação Paulista de Empresários de Obras Públicas), a margem reduzida poderia ser compensada com a escala. No entanto, tem sido estabelecido um limite de unidades por empreendimento que em algumas situações compromete sua viabilidade.

Outra dificuldade que também contribui para reduzir as margens do empreendimento diz respeito aos parâmetros aceitos pela Caixa para a composição de custo de construção. O **SindusCon-SP** aponta que esses parâmetros ainda não são uniformes em todas as agências da Caixa e que isso tem sido uma das causas de demora na aprovação das propostas. A própria aprovação do projeto em algumas situações tem sido determinante dessa demora. Embora todos reconheçam o tempo entre a entrada e a saída das propostas na Caixa tenha, de fato, sido reduzido, ele ainda precisa melhorar sensivelmente. Para o Secovi, o sindicato da habitação, ainda é necessário maior simplificação de procedimentos para que a meta do programa seja exeqüível. Atualmente, as empresas têm que passar duas vezes pelo trâmite de aprovação do projeto: uma na prefeitura e outra na Caixa. O que pela própria regulamentação do programa não deveria ser necessário, pois os projetos ao serem encaminhados à Caixa já foram previamente aprovados nas prefeituras.

Segundo a CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção), parte das dificuldades encontradas também se deve ao fato de que as várias parcerias previstas no escopo do programa, que deveriam envolver as prefeituras, agências da Caixa e construtoras ainda estão sendo viabilizadas e em algumas regiões caminham em ritmo mais lento. E essa é uma questão que explica o ritmo diferente do programa nas diferentes regiões do país. Em Sergipe e na Bahia, por exemplo, o número de contratações efetivadas já é mais de 50% do total previsto inicialmente para estes Estados. Por outro lado, na Paraíba e no Ceará foram contratados menos de 10%.

Todas essas dificuldades observadas para as contratações no segmento de 0 a 3 SM começam a levar algumas empresas a pensarem em migrar para a faixa superior, de 3 a 6 SM e de 6 a 10 SM, consideradas mais fáceis e com maior rentabilidade. No entanto, nessa fase inicial o percentual de projetos contratados continua a obedecer à meta de 40%.

Aperfeiçoamentos

O MCMV foi lançado em um contexto em que o mercado começava a trabalhar com os segmentos de baixa renda. A expansão do crédito habitacional e, principalmente, a redução dos juros vinham permitindo às empresas atenderem às famílias com renda entre 5 a 10 salários mínimos. Com o aumento dos recursos para subsídios e a redução dos juros promovidas pelo MCMV, mais famílias foram inseridas no mercado habitacional. Assim, construtoras que já atendiam em grande parte essas famílias aumentaram ainda mais sua produção para esse público. No entanto, existem dificuldades.

A construtora Tenda menciona especialmente três aspectos que devem ser melhorados: i) maior adequação da avaliação do imóvel feita pela Caixa à avaliação do mercado; essa questão em parte está relacionada a outro problema que é: ii) a falta de uniformidade de conduta nas regionais da Caixa em suas diretrizes de avaliação e aprovação de projetos; e iii) discrepância entre a avaliação inicial, quando o imóvel é avaliado na planta e depois que é entregue. Essa diferença pode gerar um valor adicional inesperado a ser complementado pela família na etapa final.

É importante notar que as dificuldades com a burocracia também existem para as faixas de renda superior. Nos municípios menores, enfrenta-se a falta de estrutura das prefeituras em dar conta de um número grande de projetos. Outra dificuldade que permeou o programa em sua fase inicial foi adesão dos cartórios. A lei que criou o MCMV estabeleceu isenção e desconto das custas cartorárias para as famílias e incorporadoras nos projetos do programa. No entanto, especialmente em São Paulo, tem se encontrado resistência ao cumprimento da lei. A questão tem sido discutida com as entidades representativas do setor de forma a se tentar uma solução.

Por fim, outra questão que esse segmento enfrenta diz respeito a não aprovação no Estatuto do FGHab. Vale lembrar que para essa faixa de renda que complementa os recursos subsidiados com os recursos do FGTS, ou que vai financiar quase integralmente a sua aquisição, a garantia do FGHab é muito importante. Sem o estatuto, o fundo ainda não está em operação. Embora a Caixa afirme que essas famílias terão o seguro, o risco torna-se maior para os demais agentes financeiros. Assim, tem-se outra grande lacuna nessa fase inicial: a falta de participação dos agentes privados.

Entusiasmo

É importante ressaltar que todas as entidades e empresas consultadas antes de apontarem suas críticas enfatizam que seu entusiasmo continua. Segundo a CBIC, o MCMV é um belo programa para a baixa renda, vai dar certo e até agosto de 2010 deverá ter pelo menos 70% de sua meta contratada – mas não se pode perder de vista que é somente o piloto para o grande programa que deve ser feito para erradicar o déficit habitacional.



Cidades menores não têm estrutura para aprovar projetos

Elza Fiúza/ABr

Dificuldades operacionais estimulam as empresas a deixar a baixíssima renda e as fazem operar nas faixas superiores a três salários mínimos

As empresas privadas também faz coro a esse entusiasmo. Segundo Carlos Trostli, CEO da construtora Tenda, a adesão de todos deve-se a vários aspectos positivos conseguidos a partir do envolvimento na fase de elaboração do programa. O MCMV é considerado um paradigma para o setor, que acredita que novas metas e recursos virão, dando um horizonte de maior previsibilidade aos investimentos habitacionais para a baixa renda. As dificuldades existem, mas têm sido discutidas desde o início com o corpo técnico da Caixa.