

Conjunto habitacional Santa Teresa 1, no Estado do México

Uma moradia social sem paternalismo

Edney Cielici Dias e Fernando Garcia

Modelo mexicano, responsável por uma revolução habitacional no país neste século, entra agora em uma nova fase, em que amplia a oferta de subsídio e financiamento de longo prazo para a população de baixa renda

UMA manhã de sábado. O horizonte de Saturnino, um trabalhador da indústria têxtil na Cidade do México, é pontuado por milhares de pequenas casinhas. Aos 38 anos, ele conseguiu um grande feito para um chefe de família mexicano de baixa renda: morar numa daquelas habitações de 33 m², de sua propriedade, sem dividi-la com nenhum parente. Faz poucos dias que ele deixou a casa dos país, com a mulher e as duas filhas. Na praça de recreação infantil, ele brinca com suas duas meninas, Alejandra e Vania. As áreas de lazer pesaram na escolha do local de moradia, assim como a disponibilidade de escolas para as crianças.

A decisão de se mudar para o residencial Santa Teresa 4, a cerca de uma hora e meia da capital mexicana (se não houver muito tráfego), foi algo pensado e, sobretudo, escolhido. O Distrito Federal é cercado de conjuntos habitacionais acessíveis aos trabalhadores, principalmente para aqueles com vínculo formal de emprego. Foi uma questão de escolher um deles, visitando os plantões de venda. A tarefa de fazer caber o imóvel no orçamento familiar mensal de US$ 400 foi fácil. O próprio vendedor da construtora acessou pela internet os dados de contribuição para o fundo compulsório de moradia (Infonavit, uma espécie de FGTS mexicano). On-line, Saturnino teve acesso à sua pontuação no fundo, estabelecida com base em seu histórico profissional. Daí montou-se a fórmula de pagamento: entrada (poupança própria + saque do fundo + subsídio do governo) e saldo devedor parcelado em 30 anos, num crédito pré-aprovado pelo Infonavit. Tudo muito rápido. A partir da decisão de compra, foram necessários poucos papéis e apenas três semanas para se mudar. Aliás, a própria casa que ele escolheu, vendida a US$ 18 mil, foi construída em menos de um mês.

Avanços

"O crédito, hoje, é aprovado numa sentada", descreve Miguel Hernández

Contreras, subdiretor de Habitação e Financiamentos do **Conavi**, comissão governamental responsável pelas diretrizes da moradia. Os mexicanos vivem um boom habitacional sustentado, que quase quadruplicou os números de créditos para a casa própria em dez anos, chegando à marca de 725 mil em 2006. Trata-se de um resultado surpreendente, sobretudo para um país que enfrentou uma grave crise econômica e financeira em meados da década passada e que tem que vencer uma pesada tradição burocrática e cartorial, que remonta sua origem ibérica. São avanços valiosos. O modelo mexicano recebe hoje atenção de analistas do mundo todo – em especial de economias em desenvolvimento, como as da Turquia, da Rússia, do Egito e do Brasil –, que vão ao país para colher know-how habitacional.

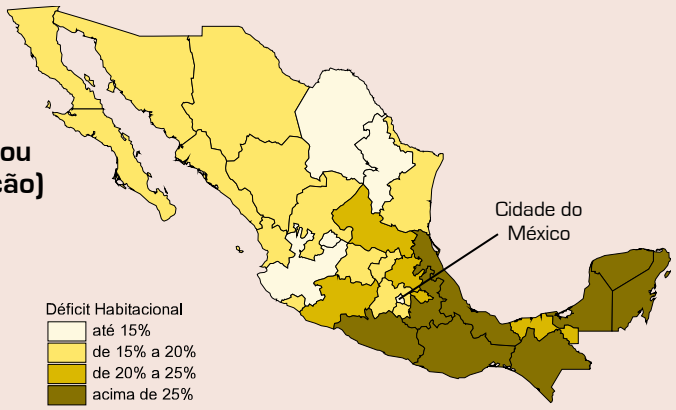
O sucesso mexicano, primeiramente, está baseado na estabilidade econômica. Neste século, as taxas de juros e inflação caíram de forma significativa, ainda que o crescimento econômico (de 3,5% ao ano nos últimos dez anos), como no caso brasileiro, não tenha sido o desejado. Um indicador importante do período foi a queda da taxa real de juros sobre créditos hipotecários, que passou de um patamar de cerca de 30% a.a., em 2000, para algo em torno de 10% a.a., no ano passado.

As construtoras mexicanas abriram seu capital e receberam recursos do exterior. No período de janeiro de 1999 a junho 2006, as empresas especializadas em obras residenciais receberam U$ 1,5 bilhão de investimentos estrangeiros diretos, o equivalente a 15,8% do total de investimento externo no setor de construção.

No plano institucional, uma série de mudanças deram base para o desenvolvimento habitacional em curso. A primeira delas ocorreu há 15 anos e possibilitou modificar dispositivo referente à propriedade das terras, instaurado no início do século passado. A Revolução Mexicana de 1910 determinou a posse da terra pelos camponeses que nela trabalhassem. Esse usufruto inviabilizava a transação de propriedades. A mudança na legislação, no início dos 1990, permitiu a venda das terras, desde que haja acordo entre o grupo de camponeses detentores da pos-

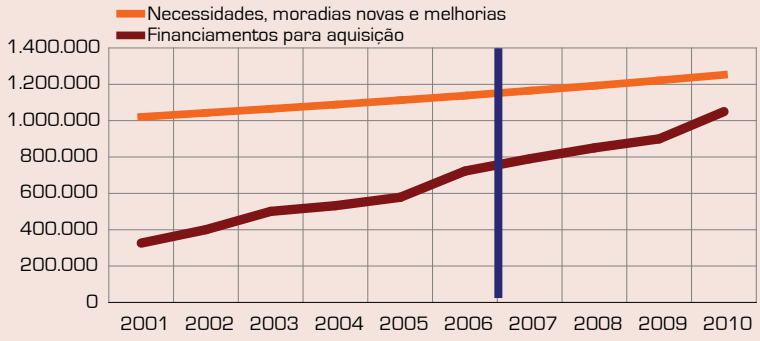
O modelo mexicano em números

Déficit habitacional 2000 (% dos domicílios inadequados ou em cohabitação)



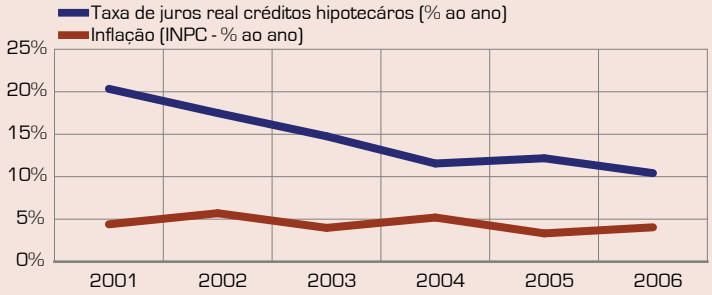
Fonte: Inegi

Necessidades habitacionais e financiamentos para aquisição de moradia



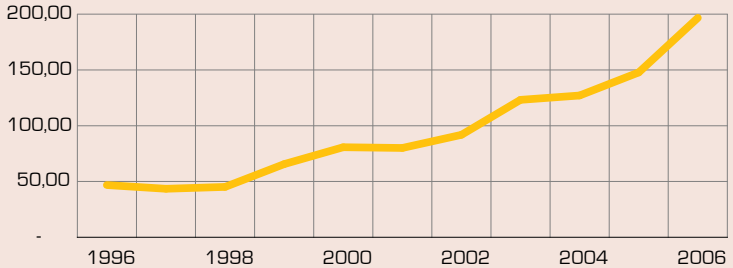
Fonte: Conavi

Juros e inflação



Fonte: Conavi e Banco do México

Crédito habitacional per capita (US$ de 2006)



Fonte: Conavi e Banco do México

se. Trata-se, até hoje, de um processo lento de transferência de propriedade, mas que possibilitou a oferta de terrenos para construção de conjuntos fora das cidades, como ocorre na órbita do Distrito Federal mexicano.

Outro componente importante foi a reforma previdenciária, que direcionou a contribuição dos cidadãos para fundos de pensão privados, disponibilizando poupança de longo prazo. Reformas dos códigos civis simplificaram a transação de hipotecas, eliminando vários requisitos burocráticos. Paralelamente, mudança legais possibilitaram tornar mais eficiente a recuperação de garantias em caso de não-pagamento de prestações. Embora esse processo seja lento, podendo levar alguns anos de acordo com a região, agentes do mercado apontam que, na média, os prazos de recuperação diminuíram 50%.

Agentes

A questão habitacional foi definida como política social na gestão do presidente Fox (2000-2006), merecendo um planejamento federal. Foi criada, em 2001, a **Sociedade Hipotecária Federal (SHF)**, instituição financeira governamental com o objetivo de criar os mercados primário e secundário de hipotecas. Trata-se de uma das peças-chave do modelo mexicano. Em sua concepção, a entidade conta com total respaldo de recursos governamentais, em especial com os aportes para formar seu capital. A partir de 2013, deverá se manter por seus próprios meios como garantidora da liqüidez do sistema. Até 2009, a sociedade concederá empréstimos às **Sofoles** (sociedades de crédito limitado, criadas em 1994), responsáveis pela concessão de financiamento habitacional a parte do mercado. A SHF é também responsável por uma operação importante para a solvência dos contratos, com a realização de troca (swap) entre títulos indexados em salários mínimos e títulos atrelados ao principal indexador financeiro da economia mexicana (Udis). Essa operação é fundamental para garantir (i) que as prestações acompanhem as variações salariais e (ii) que os ativos e passivos do sistema sejam reajustados em consonância. A SHF atua agressivamente como um banco de fomento. "Existe muita liqüidez nos mercados. Nossa missão é também direcionar esses recursos para crédito habitacional", explica Paloma Silva Anzorena, diretora-adjunta de desenvolvimento de mercados da instituição.

Outro elemento fundamental para entender o modelo mexicano é o **Infonavit**, o fundo habitacional compulsório dos trabalhadores privados, e o **Fovissste**, seu correspondente para os funcionários públicos federais. A modernização e racionalização desses fundos impulsionaram os bons resultados do sistema. Os números falam por si: no ano passado, do total da carteira hipotecária, 63% era referente ao Infonavit – o restante dos papéis estava dividido entre bancos (22%) e Sofoles (15%).

> "O Infonavit pode ser definido hoje como um ornitorrinco"
>
> **Nadiezhda de la Uz Blanco**, coordenadora de planejamento do Infonavit, o FGTS mexicano, sobre a natureza pública e privada do fundo

A estrutura do Infonavit é que permite a agilidade na concessão de crédito descrita no caso do operário Saturnino, no início deste artigo. Para chegar a ela, foi necessário um processo de modernização e racionalização da instituição, afastando-a de orientações historicamente clientelistas. O sentido das reformas foi de dar a uma instituição pública – gerida de forma tripartite, por governo, trabalhadores e empresas – níveis de rentabilidade e eficiência de uma empresa privada. "Hoje, podemos ser definidos tecnicamente como um ornitorrinco", brinca a coordenadora de planejamento do fundo, Nadiezhda de la Uz Blanco.

Além da eficiência na gestão dos depósitos dos trabalhadores (equivalente a 5% do salários), o Infonavit capta recursos lastreados nas hipotecas emitidas e os repassa aos associados na forma de crédito, conforme uma pontuação estabelecida pelo histórico de cada um. Uma outra possibilidade oferecida é o trabalhador conseguir um crédito complementar, em banco ou Sofole, que lhe permita comprar um imóvel melhor. Todos esses processos são transparentes, descomplicados, e podem ser acompanhados passo a passo pela internet.

As taxas de juros dos empréstimos do Infonavit são menores que as de mercado e diferenciadas por classe de renda. Uma conseqüência importante da modernização do fundo –basilar para o sistema – foi a redução da carteira vencida de créditos imobiliários. A inadimplência caiu de um patamar superior a 20%, em 2000, para um nível inferior a 5% no ano passado – percentual que guarda relação com a taxa de desemprego da economia mexicana. Isso permitiu ao fundo dar rendimento real de 4% ao ano em 2006 a seus participantes.

A inadimplência baixa garante o funcionamento do sistema. O mercado mexicano conseguiu mudar o quadro de insolvência generalizada dos anos 1990. Após a Crise Tequila, os devedores em atraso acabavam sendo premiados com facilidades para acertar seus débitos. Houve uma mudança de perspectiva. Victor Requejo Hernández, presidente do conselho da Hipotecária Nacional, a principal Sofole mexicana, aponta a importância do prêmio aos pagadores pontuais. Quem não atrasa as prestações pode ter uma queda de 0,5 ponto percentual ao ano na taxa de juros, chegando a acumular até 3 pontos percentuais em seis anos. "Trata-se de algo significativo, pois as taxas caem de 12% para 9% ao ano", explica Requejo. A carteira vencida dos bancos e Sofoles gira em torno de 2%.

Desafios

Segundo Carlos Gutiérrez Ruiz, diretor-geral do Conavi, o programa de desen-



Realização: o operário Saturnino conseguiu sair da casa dos pais aos 38 anos. Suas filhas têm escola e lazer garantidos no conjunto habitacional, situado a uma hora e meia da Cidade do México

volvimento habitacional mexicano entra agora, no governo de Felipe Calderón, em uma segunda fase. Os avanços verificados neste século se deram sobretudo para os trabalhadores com vínculo formal de emprego (vinculados ao sistema Infonavit-Fovissste) e de renda superior a U$ 450, ou três salários mínimos vigentes no Distrito Federal. A meta agora é chegar a uma média de um milhão de créditos concedidos anualmente, de forma a contemplar os trabalhadores informais, que somam mais de 60% da força de trabalho mexicana. Parte dessa demanda será assistida por subsídio puro, pois se trata de contingente muito pobre. Mas parcela significativa da população carente deverá ser contemplada com programas que combinam subsídio direto e crédito a longo prazo, de forma a premiar o esforço de poupança. Dessa maneira, para compra de uma moradia social de US$ 18 mil, 20% seriam composto de subsídio direto (16%) e poupança própria (4%).

Trata-se de um projeto ambicioso, que está sendo colocado em prática neste ano, e que causa tanto entusiasmo como reações de ceticismo. Do ponto de vista do crédito, há operadores que acreditam que o esquema possa funcionar até um piso de renda familiar de US$ 300/mês, dependendo do grau de subsídio.

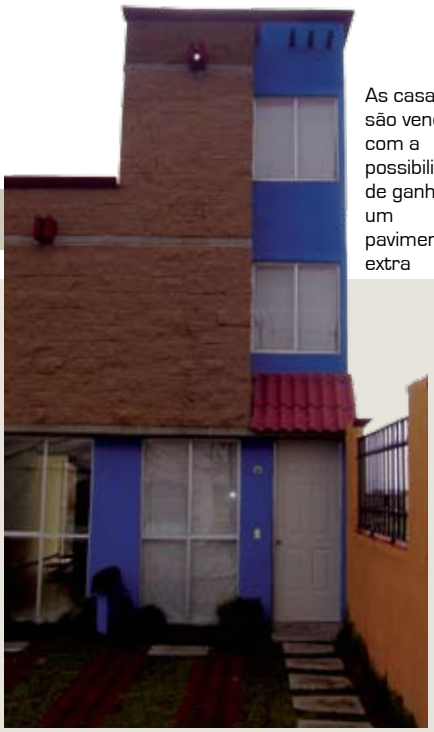
Do ponto de vista das construtoras, há dificuldades de viabilizar a construção de moradias a US$ 18 mil com o mercado aquecido. A Câmara Mexicana da Indústria da Construção (CMIC) aponta o aumento do custo da terra, em grande medida por efeitos especulativos. Pondera também que levar infra-estrutura a loteamentos distantes dos grandes centros encarece as obras. Para a CMIC, seria ainda necessário avançar muito no que se refere à simplificação de normas e à agilidade na concessão de licenças para construção. Segundo Lorena Canales Martínez, gerente de Habitação e Desenvolvimento Urbano da CMIC, somente as seis maiores construtoras do país – que trabalham com custos e margens menores, além de possuir estoques de terra – teriam condições de oferecer moradias ao preço pedido pelo governo. "A questão é que o mercado é pulverizado, e há mais de 2.000 construtoras no México. As maiores são exceção", explica Lorena.

Outra vertente de críticas parte dos órgãos responsáveis pelas políticas de habitação social nas grandes cidades, como o Invi, instituto de habitação do Distrito Federal. O preço da terra é muito alto na capital mexicana. A cidade teve um crescimento horizontal, em razão dos riscos de terremoto, e não há terrenos disponíveis. Dessa maneira, a Cidade do México, cujos trabalhadores são responsáveis por 30% dos recolhimentos ao Infonavit, recebeu só 4% dos créditos, concedidos para faixas de renda mais alta, argumenta José Antonio Revah Lacouture, diretor do Invi. Neste século, a capital perdeu população em razão dos loteamentos construídos em sua volta. "Mas tudo tem limite. O governador do Estado do México, onde o Distrito Federal está inserido, não aceita mais conjuntos", relata Revah, que defende um plano de verticalização do Distrito Federal, que contaria com a participação da iniciativa privada.

Gutiérrez aponta como desafio de sua gestão à frente do Conavi concentrar os espaços urbanos, para tornar mais baratas a infra-estrutura e as políticas sociais. Nesta segunda fase do modelo mexicano, o SHF pegou para si a tarefa de viabilizar esquemas financeiros que facilitem o barateamento dos terrenos e incentivem a verticalização dos empreendimentos.

Independentemente do grau de sucesso dessa etapa, deve-se ressaltar a importância do que já foi feito até o momento. Foram aplicadas com êxito medidas que ajudaram a construir um sistema em que o cidadão de baixa renda participa e escolhe sua moradia, fugindo de esquemas paternalistas em que o Estado determina onde e como o trabalhador mais pobre vai morar, sem nenhuma margem de escolha. No plano estritamente econômico, esse modelo fez crescer o valor de créditos habitacionais à espetacular taxa de 16,9% ao ano, entre 1996 e 2006, contribuindo com 46% de todo crescimento do investimento mexicano nesse período. Essa expansão do crédito foi responsável por 12% do crescimento econômico nacional nesses dez anos. Esse grande avanço, que combina subsídio com crédito de longo prazo e valoriza a poupança própria, é uma referência valiosa para as políticas habitacionais de países emergentes como o Brasil.

O SONHO DE FUTURO A HORAS DO TRABALHO



As casas são vendidas com a possibilidade de ganhar um pavimento extra

O menino Hugo brinca no meio de uma rua do conjunto habitacional Santa Teresa 1. O local é calmo e não há muito movimento, a não ser na frente dos sobrados – todos iguais, de 62 m², vendidos a US$ 23 mil cada. Cada morador procura dar um toque especial à moradia e, se possível, montar um negócio. Assim, numa delas funciona uma farmácia e consultório médico; na outra, há uma venda de carne assada; na vizinha, funciona o salão de estética Jesus.

Omar é o pai do garoto Hugo. Ele e a mulher conseguiram comprar a casa com créditos do Infonavit. Hoje Omar ganha a vida pintando e montando grades que os moradores fazem questão de instalar nas portas e janelas de suas casas. "Olha, aqui é bem longe da Cidade do México, mas é meu. Onde mais poderia comprar uma casa?" Na capital, por falta de oferta de moradias, gerações de uma mesma famílias dividem residência. E por isso não é difícil entender a decisão de deixar a comodidade de trabalhar perto e se arriscar ao trânsito sempre congestionado da metrópole, em que se pode perder horas nos deslocamentos.

O conjunto foi construído pela Homex, empresa líder o mercado mexicano e a única com cotação na Bolsa de Valores de Nova York. O residencial é concebido como comunidade: são construídas escolas, áreas de lazer, terrenos comerciais, templos, espaços para terceira idade. No plantão de vendas, o comprador visita o apartamento decorado e tem a visão do que pode ser uma ampliação futura. Assim, um sobrado do Santa Teresa 1 pode ganhar mais um pavimento. Na versão decorada, coloca-se nesse piso extra uma cama king size e uma banheira de hidromassagem. Está implícita a mensagem para quem toma uma dívida de 30 anos: hoje a casa pode ser pequena, mas amanhã você pode ampliar e ter mais conforto.



Concorrência na moradia social: plantão de vendas com casas decoradas e intensa propaganda

As cinco grandes construtoras com ações na Bolsa de Valores mexicana responderam por 23% do mercado em 2006. No primeiro trimestre deste ano, venderam 34 mil casas – 29% foi a fatia da Homex. Aliás, essa construtora é exemplo de empresa que se desenvolveu nos ventos do mercado habitacional mexicano: obteve um crescimento de 77% nos últimos cinco anos.

Segundo Alberto Urquiza Quiroz, diretor de desenvolvimento de negócios, a Homex é uma companhia totalmente integrada, que opera num sistema de produção "just in time", reduzindo custos e ganhando com o volume de produção. A construtora emprega diretamente 15 mil pessoas e, indiretamente, 13 mil. A maior parte dos produtos Homex são de bloco de concreto, e uma casa é construída em 23 dias.

Urquiza informa que a empresa possui hoje nova tecnologia que emprega alumínio, capaz de levantar casas em apenas uma semana. A Homex foi fundada em 1989 pela família De Nicolás e conta hoje, entre seus acionistas, com o investidor americano Sam Zell. As suas ações têm se valorizado com rapidez e o grupo está atento às oportunidades em novos mercados.