

# O MERCADO HABITACIONAL A PARTIR DO PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA

Gabriela Lanza Porcionato<sup>1</sup>

O Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), lançado em 2009 durante o governo Lula (Brasil, 2009), foi, sem sombra de dúvida, um divisor de águas no que diz respeito à intervenção governamental na política habitacional brasileira. Apesar de o governo não apresentar uma proposta de política habitacional em si, o programa acabou por assumir essa postura, pois suas diretrizes representariam a proposta do governo no setor da habitação. O objetivo deste ensaio é apontar algumas das principais reflexões de uma pesquisa, intitulada *Programa Minha Casa Minha Vida: a construção social de um mercado*. A proposta central da dissertação de mestrado defendida no Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade Estadual Paulista (Unesp), campus Araraquara, foi de compreender a peculiaridade deste “novo” mercado, no qual o Estado, a partir do PMCMV, estabelece normas e regras para construção e compra de habitações de caráter econômico, mas, ainda assim, comercializadas no “mercado habitacional” (Porcionato, 2016).

O PMCMV abrange dois mercados, que atuam de maneiras diferentes: um possui caráter social, representa a promoção de moradia para pessoas e famílias de baixa renda, historicamente estudado e debatido pela literatura acerca da atuação do estado na habitação; e o segundo consiste no que Shimbo (2010) chamou de “habitação social de mercado”, ou seja, também para pessoas com rendimentos inferiores, mas que ainda assim conseguiriam arcar por elas mesmas os custos de compra da moradia, por meio de financiamento em longo prazo e juros subsidiados. Desta forma, a pesquisa foca o segundo mercado do programa ou mercado habitacional de padrão econômico.

A pesquisa apresenta um estudo sob três óticas: a primeira, a ótica do Estado; a segunda, a ótica das construtoras que atuam no mercado habitacional de padrão econômico; e a terceira, a ótica dos consumidores/compradores desses imóveis. A fim de tentar entender a complexidade deste novo cenário brasileiro, buscamos compreender as nuances e os impactos, não apenas econômicos, desse mercado, que é socialmente construído por atores com visões de mundo que ora se aproximam, ora se afastam.

O mercado, para a sociologia econômica, é encarado como uma importante instituição. Esta ideia está presente nos textos de pensadores clássicos, como Durkheim, Simmel e Weber,

---

1. Mestra em ciências sociais pela Universidade Estadual Paulista (Unesp), campus Araraquara. E-mail: <gabiporcionato@gmail.com>.

autores que consideram o termo “mercado” no plural, ou seja, “mercados”, pois não existe apenas um mercado, isto é, ele não é único, trata-se de uma formação historicamente definida no tempo e no espaço formado por indivíduos, cujas decisões são orientadas pela cultura e pela formação simbólica na qual estão envolvidos (Jardim e Campos, 2012). Steiner (2006) acrescenta que, além dos clássicos citados, August Comte já dedicava um capítulo sobre o mercado no seu curso de filosofia positiva, assim como Marcel Mauss.

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

A aquisição de uma habitação promove mudanças profundas na vida do indivíduo ou da família que adquire essa habitação. Segundo Pierre Bourdieu (1979; 2000), especialmente no livro *As Estruturas Sociais da Economia*,<sup>2</sup> o acesso ao alojamento moderno é a ocasião para uma reestruturação do sistema das práticas, que é observada na divisão do trabalho entre os sexos e na gestão do orçamento, instituição das crianças ou práticas de lazer. No livro citado, Bourdieu analisa o mercado de casas individuais na França durante as décadas de 1970 e 1980. Segundo autor, esse mercado é resultado de uma dupla construção social, no qual a demanda e a oferta são condições construídas e influenciadas pelo Estado, pelas preferências individuais e acesso ao subsídio (crédito) dos consumidores e pelas construtoras, consideradas agentes sociais do processo.

No discurso oficial, o PMCMV tem o objetivo de diminuir o *deficit* habitacional brasileiro, concedendo crédito para aquisição e construção das unidades habitacionais. Dividido em diferentes faixas de renda, o programa abrange famílias com comprovação de renda mensal de até três salários mínimos (R\$ 1.350,00), faixa 1 do programa; entre três e seis salários mínimos, faixa 2; e entre seis e dez salários mínimos, faixa 3; ou seja, o programa representa uma proposta social de oferta de moradia para população de baixa renda paralelamente a uma abordagem de mercado, por meio da oferta de crédito e subsídio para população com condições financeiras de aquisição de moradia (Brasil, 2009).

A primeira faixa do programa prevê que o Estado seria o responsável pelo subsídio às construtoras, encarregadas da construção das casas e dos apartamentos. Nas as outras duas faixas, as construtoras eram as principais responsáveis pela construção e comercialização, cabendo ao Estado subsidiar parte desta construção (descontos) e a oferta de crédito (juros baixos e financiamento facilitado). No caso estudado, o público beneficiado não é exatamente o grupo mais excluído na hierarquia social do mercado habitacional. A dissertação traz pesquisas empíricas com consumidores das faixas 2 e 3 do PMCMV.

A pesquisa empírica foi realizada no estado de São Paulo, e foram entrevistados: um funcionário da empresa construtora dos apartamentos, na modalidade condomínio de padrão econômico, referente às faixas 2 e 3 do PMCMV – o funcionário em questão apresenta importante cargo na empresa, sendo sua contribuição muito satisfatória para o mapeamento dos dados; e oito moradores de um dos condomínios construídos pela empresa, nas mesmas

---

2. Título original: *Les Structures Sociales de l'Économie*.

condições mencionadas anteriormente. As entrevistas foram complementadas com material produzido pelo setor especializado da construção civil, em especial a *Revista Conjunturas da Construção* (SindusCon-SP e FGV, 2013),<sup>3</sup> além de arquivos públicos e dados estatísticos obtidos de forma impressa e *on-line* de diversas fontes.

A partir de um roteiro de questões, a pesquisa buscou obter das entrevistas a relação dos indivíduos com o consumo de uma casa, para compreender alteração cognitiva a partir de um investimento que é, simultaneamente, econômico e afetivo, e o processo de fatores explicativos que orientam as opções dos agentes econômicos inseridos em um contexto socialmente dado/construído. A decisão pela compra e as preferências variam de acordo com os diferentes fatores, como, por exemplo, recursos financeiros, trajetória social, idade; no caso da pesquisa sobre casa, também se levou em conta o estado civil e o número de filhos. A origem social também contribuiu para estruturar as estratégias de consumo, mas apenas por meio de todo um conjunto de mediações e motivações (Bourdieu, 2000).

A compra de uma casa possui diversos significados: pode simbolizar um investimento econômico, como a formação do patrimônio – que, posteriormente, pode ser vendido por um preço superior ao que foi pago, ou mesmo ser alugado, servindo como renda extra –, e pode ser também um investimento social, formação de uma nova família, independência financeira, possibilidade de saída do aluguel, entre outros. Esses aspectos são apontados nas pesquisas realizadas por Pierre Bourdieu na França, e condiz com as constatações das entrevistas realizadas aqui no Brasil.

A análise perpassa por conceitos amplos, e, por isso, muito complexos, como o de *habitus*, do sociólogo Pierre Bourdieu. No entanto, esclareço que não houve a pretensão de afirmar a emergência de um novo *habitus*, sendo que, para utilizar tal conceito, esta pesquisa teria que ter uma abrangência muito maior, semelhante à magnitude apresentada por Bourdieu. A pesquisa busca oferecer algumas pistas que evidenciam a emergência de uma nova disposição e/ou racionalidade presente naqueles inseridos nesse mercado.

Por meio da análise dos dados empíricos colhidos durante as pesquisas de campo começa a refletir sobre as interações de agentes, construtoras e projeções familiares, a partir da característica social de um novo mercado que surge com a criação de um programa de incentivo à construção e ao financiamento habitacional do governo federal brasileiro. As entrevistas indicam diversas motivações, mas a preocupação com a segurança e o planejamento para sair do aluguel foi uma constante nos discursos. Outra constatação foi o lado prático do condomínio. Segundo relato dos moradores, a maioria dos problemas encontrados no condomínio é com aquelas pessoas que nunca moraram em condomínio antes e não estão acostumadas com as regras de convivência. Os moradores que não haviam tido a experiência de morar em condomínio são claramente identificados. Essa tensão com a cultura de morar em condomínio classifica os moradores.

Em um primeiro momento, observamos uma convergência dessas racionalidades. Os dados apontam para a aproximação da racionalidade das construtoras e dos consumidores quando ambos consideram o PMCMV como uma grande oportunidade de negócio, de formação de patrimônio e de obtenção de lucro. O discurso racional dos interlocutores que compraram o apartamento vem carregado de noções econômicas acerca do investimento, ou seja, a casa seria um bem que traria lucro, seja por meio da cobrança de aluguel,

<sup>3</sup> A *Revista Conjuntura da Construção* é uma publicação trimestral conjunta do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (SindusCon-SP) e da Fundação Getúlio Vargas (FGV), por meio do Instituto Brasileiro de Economia (Ibre).

seja de uma venda posterior, o comprador, portanto, distancia-se do bem e apenas vê nele um valor material. Apesar de o ato do consumo parecer algo individual, o leque de escolhas ou a matriz de percepção e ação dos indivíduos é socialmente construído, ou seja, retomamos a discussão apresentada nas primeiras páginas deste artigo sobre o conceito de mercado.

No entanto, essa convergência não é harmônica, isto é, ela possui um distanciamento. Logo, apesar da convergência, também evidenciamos uma divergência, ou seja, um desajuste de racionalidades, pois a construtora propõe um modelo de casa que não é considerado adequado para alguns dos moradores. Enquanto alguns passam a ter uma relação de distanciamento com o lugar onde vivem, e não se reconhecem como moradores, outros, que estão um pouco mais inseridos e que se sentem fazendo parte do condomínio, também relatam problemas da nova moradia.

Pelas observações, a praticidade não favorece muito a socialização entre os moradores. A vida em condomínio proposta, pelo modelo de construção da empresa, pode ser a dificuldade para aqueles que nunca tiveram esse tipo de experiência. Acostumados a uma vida mais livre na casa, a mudança para apartamento pode impactar de forma negativa as relações sociais que se estabelecem na convivência, pois há relatos de brigas nas reuniões dos condôminos, que o ilustra. O apartamento moderno manifesta-se como um conjunto de exigências que se instauram no espaço objetivo e que exigem ser preenchidas. Ele representa um universo novo e cheio de expectativas, e, por isso, criadoras de necessidades e de disposições. O acesso ao *habitat* requer uma verdadeira metamorfose cultural de que nem todos os realojados são capazes.

O PMCMV coloca em evidência novos arranjos das relações entre Estado e mercado. No que se refere ao predomínio do Estado e/ou do mercado no controle do programa, na prática o PMCMV permite o aumento da centralização institucional em torno do Estado, pois a capacidade de intervenção na economia e o aumento do poder de negociação com diversas elites deram-se pelo aumento do capital econômico para financiamentos e investimentos diretos nas empresas (Silva, 2013).

Por meio do PMCMV, o Estado institucionalizou regras de funcionamento de toda uma regulamentação específica, acompanhada de uma infraestrutura jurídica ligada ao direito de propriedade, ao direito comercial, ao direito do trabalho e ao direito dos contratos, entre outros, e de uma regulamentação geral, que consistia em bloqueio ou controle dos preços e enquadramento do crédito. Sendo assim, o mercado da habitação é apoiado e controlado, direta e indiretamente, pelos poderes públicos, entre eles a Caixa Econômica Federal (CEF).

Para concorrer a casas populares, tem que se inscrever nas prefeituras das cidades. A execução das obras do empreendimento é realizada pela construtora contratada pela CEF, que se responsabiliza pela entrega dos imóveis concluídos e legalizados aos beneficiários dessa faixa, a partir da lista de demanda elaborada pelas prefeituras. Cabe aos municípios cadastrar as famílias com rendimento de zero a três salários mínimos e deve ser apresentada à CEF em até oito meses, contados da contratação do empreendimento, conforme critérios nacionais e adicionais de priorização, definidos na Portaria nº 412, do Ministério das Cidades (MCidades) (Brasil, 2015). O segundo grupo realiza a inscrição na agência da CEF, que também é responsável pelo monitoramento da obra, liberando o financiamento de acordo com avanço da construção.

A pesquisa aqui mencionada fez a retrospectiva da ação governamental no tema da moradia/habitação, desde a década de 1960, até a institucionalização do PMCMV em 2009. A Portaria nº 168, do MCidades (Brasil, 2013), é um dos marcos jurídicos do programa,

o qual institui as construtoras como prestadoras de serviços ao Estado. Portanto, buscou-se mapear toda a formação e estruturação institucional anterior à criação do programa, ou seja, a arquitetura institucional que proporcionou a criação do programa, sendo o Projeto Moradia e a criação do MCidades peças importantes do aparato burocrático institucional.

Como a pesquisa foi feita no estado de São Paulo, mapeou-se um marco de aproximação entre o governo do estado e o governo federal. Discursivamente, o governo do estado de São Paulo buscou cooperação estratégica com o governo federal, os governos municipais e a iniciativa privada. O primeiro passo seria a criação da Secretaria da Habitação e da Agência Paulista de Habitação (Casa Paulista), com função de exercer as atividades de fomento habitacional.

Um termo de cooperação e parceria foi assinado em 12 de janeiro de 2012, o que seria o marco da aproximação do governador do estado de São Paulo com o governo federal, a fim de enfrentar, no discurso, juntos, as dificuldades em aplicar o programa na região metropolitana de São Paulo, por meio da Secretaria de Habitação. Esse termo contempla o propósito de viabilizar a construção de 120 mil novas moradias no estado de São Paulo (100 mil pela CEF e 20 mil pelo Banco do Brasil – BB). Em menos de um ano, foram contratadas 29.592 unidades habitacionais, sendo 25.621 pelo PMCMV-FAR e 3.971 pelo PMCMV-Entidades. Os desembolsos do governo do estado giram em torno de R\$ 493 milhões, e do governo federal, por meio da CEF, de R\$ 1,8 bilhão, e do BB, de R\$ 230 milhões – totalizando R\$ 2 bilhões, além de R\$ 8,3 milhões das entidades. Dos 25 municípios atendidos, apenas quatro não integram regiões metropolitanas (SindusCon-SP e FGV, 2013).

A pesquisa considera que o programa Casa Paulista seria a convergência entre governo federal e governo estadual na política habitacional, pois também oferece uma linha de crédito com juros subsidiados. A proposta é complementar os recursos de investimento e subsídios disponibilizados pelo governo federal, e, para consolidação do modelo operacional, esse modelo beneficia inicialmente os servidores públicos, sendo que há expectativas de estender a proposta para outras categorias de trabalho. Alguns dos compradores do apartamento do condomínio pesquisado eram servidores públicos estaduais e disseram ter usado subsídios de tal programa para aquisição do apartamento.

Após reconstituir as atribuições legais do programa, o seu contexto de surgimento, a formação e a estruturação do campo burocrático, com foco na criação do MCidades, e a instância local de atuação do programa, as prefeituras, buscou-se refletir sobre o papel do Estado em criar um mercado habitacional, que não depende apenas da variável econômica, mas também da variável política, social e cultural de outros agentes que passam a atuar nesse novo espaço.

Analisando-se toda a documentação exposta e os dados empíricos, concluímos que, por meio de uma série de intervenções políticas – que fazem do campo burocrático um estimulador macroeconômico que contribui para assegurar a estabilidade e a previsibilidade do campo econômico –, o Estado é o responsável pela definição e imposição das regras do jogo econômico, tal qual analisado por Bourdieu (2000) sobre o mercado habitacional na França.

Portanto, a pesquisa buscou elucidar a formação de um mercado habitacional que surgiu com a criação do PMCMV. A partir da criação do programa, todo um conjunto de leis foi elaborado para impulsionar a construção e a compra de novas moradias no segmento padrão econômico. Esse programa impulsionou diretamente o segmento da construção civil. Mostramos isso por meio da pesquisa de campo realizada em uma construtora.

Por intermédio do acompanhamento do *ranking* Inteligência Empresarial da Construção (ITC),<sup>4</sup> de 2014, iniciamos o mapeamento das principais empresas de construção do país. A pesquisa engloba as cem maiores construtoras do setor que atuam nos segmentos comercial, residencial e industrial. O *ranking* é anual, e, por isso, destaca aquelas que mais construíram no ano.<sup>5</sup> O intuito em acompanhar o *ranking* era de mapear as principais construtoras, considerando entre elas quais trabalhavam com o PMCMV. A pesquisa identificou que, em um total de cem construtoras, e enquanto a maioria atuava no ramo luxo, dez trabalhavam com construções que se encaixavam no PMCMV, em diversas regiões do país (Bahia, Recife, Goiás e Minas Gerais), e duas delas eram sediadas em São Paulo.<sup>6</sup>

Na impossibilidade de reunir todos os dados necessários para uma pesquisa de âmbito nacional, optamos por escolher uma empresa e realizar com ela a entrevista que mapeasse os principais capitais apresentados por essa construtora. Atuante no ramo da construção civil desde os anos de 1960, a “construtora escolhida” (CE) desenvolve projetos residenciais, conjuntos habitacionais, condomínios de casa e edifícios comerciais, todos com nível A (máximo) do Programa Brasileiro da Qualidade de Produtividade na Habitação (PBQP-H). Segundo consta na página *on-line* da CE, em 2007, a construtora uniu-se com uma “grande construtora” (GC), por meio de uma *joint venture*.

Na fala, durante a entrevista do diretor de relações institucionais da CE, a fusão com um dos mais importantes grupos imobiliários do país foi importantíssima para o avanço da construtora CE no ramo. Para o diretor, a construtora GC tem interesse no ramo de baixa renda, mas não tem experiência, pelo fato de seus produtos serem de alto padrão. Entendemos que essa fusão transformou a estrutura da empresa, alavancou a posição da construtora CE no campo das construtoras, pois a posiciona em um grupo seletivo de construtores que, longe de se ajustarem passivamente a uma “situação de mercado”, estão em situação de modelar ativamente o campo.

Considerada por essa pesquisa como uma das empresas dominantes no campo, o incentivo à produção de moradia popular por meio do eixo Habitação do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), em 2007, fez com que a construtora GC, com o objetivo de se manter na posição privilegiada, lançasse novas estratégias, por intermédio de fusões com empresas que se destacavam no ramo da construção habitacional de baixo padrão. O campo, além de ser estruturado pelos agentes internos, também é influenciado por elementos externos; no caso, o lançamento de uma política habitacional, que alterou as dinâmicas e a posição da construtora CE no campo. Em 2010, a construtora foi eleita a quinta maior do estado de São Paulo pelo Prêmio Top Imobiliário, sendo destaque no segmento “sucesso de venda”, no qual venceu a categoria “*performance* de vendas” em padrão popular (até R\$ 60.000,00), sendo que 90% do empreendimento foi vendido em três meses.

A *joint venture* com uma grande empresa (GC) do ramo aumentou o capital da empresa (CE), que lançou, no ano de 2014, cerca de 30 mil habitações no mercado. Além disso, o seu histórico na produção habitacional para baixa renda e a sua *expertise* em lidar com programas habitacionais também foram importantes para o aumento dos rendimentos. Somando-se

4. Os indicadores do mercado da ITC são um conjunto de informações sobre o comportamento e as tendências do mercado da construção no Brasil. Eles revelam a situação de oferta e demanda no setor e são uma rica fonte de informações para todos que precisam acompanhar o mercado de perto. Mais informações em: <<https://goo.gl/LQoyxH>>. Acesso em: 18 set. 2014.

5. Mais informações em: <<https://goo.gl/5cY7hK>>. Acesso em: 27 ago. 2015.

6. O *ranking* completo encontra-se no anexo da dissertação, e possui grifos da autora.

a isso, evidenciamos a propaganda, a criação de lojas de vendas e o papel dos vendedores,<sup>7</sup> que também favoreceram o aumento de capital incorporado pela empresa.

Vista como uma oportunidade para os produtores, a oferta de crédito também facilitou a compra desses imóveis. Muitos compradores justificaram suas aquisições pelo motivo de o produto ser barato, de que poderiam lucrar, no futuro, ao vendê-lo ou alugá-lo. Desta forma, destaca-se a homologia<sup>8</sup> entre consumidores e produtores: eles estariam em posições homólogas no campo,<sup>9</sup> pois ambos reestruturaram suas posições por meio da oportunidade vista no programa, da oferta de crédito e das facilidades de financiamento. Ambos ainda aumentaram seu patrimônio e lucro. Esta “racionalidade”<sup>10</sup> de investidor converge com a “racionalidade” da construtora estudada por nós, pois, de acordo com nossa pesquisa, o programa é visto como uma grande oportunidade de investimento.

Dividido em diferentes faixas de renda, o programa apresenta-se de forma distinta para os grupos de indivíduos/família. O PMCMV possui três faixas, mas que interpretamos como dois grupos de compradores, cada qual com determinadas rendas exigidas. O primeiro grupo é aquele que recebe até três salários mínimos e, para concorrer a casas populares, tem que se inscrever nas prefeituras das cidades. O segundo grupo é aquele que recebe renda mensal de até R\$ 5 mil e realiza a inscrição na agência da CEF. Para esse segundo grupo, os formatos e as taxas são diferentes, pois as condições variam de acordo com a faixa de renda comprovada pelo candidato. A pesquisa de campo foi realizada no segundo grupo, grupo de pessoas e/ou famílias que não se enquadram na habitação de interesse social.

A visão de mundo de investidor converge com a visão de mundo da construtora estudada nesta pesquisa, pois, de acordo com as falas do diretor da construtora, o programa é visto como uma grande oportunidade de investimento. Como se trata de uma empresa que estava acostumada a fazer habitações de padrão econômico, pelo fato de já ter trabalhado com outros programas habitacionais federais – por exemplo, os da época do Banco Nacional da Habitação (BNH) –, a empresa destacou-se no ramo desse tipo de construção e chamou a atenção de uma das maiores construtoras do estado de São Paulo, que acabou fazendo uma parceria, *joint venture*, para expandir estrategicamente seus negócios em todos os padrões de construção habitacional, desde o de luxo ao supereconômico.

Diante do exposto, o presente ensaio nega que o atual mercado da construção civil no Brasil seja apenas um fenômeno econômico. A compra da casa pelos indivíduos a partir da atuação das construtoras na produção de padrão econômico, que, por sua vez, segue as diretrizes de uma política pública de oferta de moradia emergência, são relações criadas e recriadas cotidianamente, seja em âmbito econômico, seja burocrático e afetivo, ou pelos indivíduos com mais ou menos posses financeiras. A partir de pesquisa de campo via PMCMV, sinalizou-se que a oferta e a demanda do mercado da construção civil são construções sociais. Nessa perspectiva, enfatizamos o papel do Estado como legislador não apenas das questões jurídicas, mas dos arranjos políticos que possibilitaram

7. Os vendedores são parte importante da conduta de compra, pois seriam os responsáveis pelos ajustes entre “sonho” e “realidade” dos compradores da casa.

8. O termo homologia é utilizado por Pierre Bourdieu para identificar correspondência, correlação de posições dos agentes em um campo estruturado (Bourdieu, 1996).

9. O conceito de campo consiste em um espaço social em que os agentes compartilhem interesses (homólogos) e usamos para nos referir às relações de mercado. Nesse, os agentes possuem estruturas de capitais que os estruturam em diferentes posições no campo (exemplo de posições opostas – dominantes e dominados) (Bourdieu, 2007).

10. Pode ser interpretada como disposição e/ou visões de mundo dos agentes.

a implantação do PMCMV, neles incluída a negociação com as construtoras. Da mesma forma, o Estado incentivou a criação de demanda, por meio de linhas de crédito para diversos segmentos de consumidores.

## REFERÊNCIAS

BOURDIEU, Pierre. **O desencantamento do mundo**: estruturas econômicas e estruturas temporais. Tradução de Silvia Mazza. São Paulo: Perspectiva, 1979.

\_\_\_\_\_. **Razões práticas**: sobre a teoria da ação. Campinas: Ed. Papirus, 1996.

\_\_\_\_\_. **As estruturas sociais da economia**. Tradução de Maria Fernanda Oliveira. São Paulo: Instituto Piaget; SBD/FFLCH/USP, 2000.

\_\_\_\_\_. **A distinção**: crítica social do julgamento. São Paulo; Porto Alegre: Edusp; Zouk, 2007.

BRASIL. Lei nº 11.977, de 7 de julho de 2009. Dispõe sobre o Programa Minha Casa, Minha Vida – PMCMV e a regularização fundiária de assentamentos localizados em áreas urbanas; altera o Decreto-Lei nº 3.365, de 21 de junho de 1941, as Leis nºs 4.380, de 21 de agosto de 1964, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 8.036, de 11 de maio de 1990, e 10.257, de 10 de julho de 2001, e a Medida Provisória nº 2.197-43, de 24 de agosto de 2001; e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, 2009.

\_\_\_\_\_. Portaria nº 168, de 12 de abril de 2013. Dispõe sobre as diretrizes gerais para aquisição e alienação de imóveis com recursos advindos da integralização de cotas do Fundo de Arrendamento Residencial – FAR, no âmbito do Programa Nacional de Habitação Urbana – PNHU, integrante do Programa Minha Casa, Minha Vida – PMCMV em municípios com população inferior a 50.000 (cinquenta mil) habitantes. **Diário Oficial da União**, Brasília, 2013.

\_\_\_\_\_. Portaria nº 412, de 6 de agosto de 2015. Aprova o Manual de Instruções para Seleção de Beneficiários do Programa Minha Casa, Minha Vida – PMCMV. **Diário Oficial da União**, Brasília, 2015.

SINDUSCON-SP – SINDICATO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL DO ESTADO DE SÃO PAULO; FGV – FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS. Desafios para aumento da produtividade na habitação. **Revista Conjuntura da Construção**, v. 12, n. 3, 2013.

JARDIM, Maria A. Chaves; CAMPOS, Ricardo Sapia. A construção social dos mercados e a crítica da ciência econômica. **Revista Espaço de Diálogo e Desconexão**, Araraquara, v. 4, n. 2, p. 1-9, 2012.

PORCIONATO, Gabriela Lanza. **Programa Minha Casa Minha Vida**: a construção social de um mercado. 2016. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais) – Universidade Estadual Paulista, Araraquara, 2016.

SILVA, Márcio Rogério. **Novos enquadramentos culturais na relação estado e mercado entre 2003 e 2012**: um estudo de caso dos arcabouços culturais, normativos e financeiros das PPP Belo Monte e Jirau no PAC. 2013. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2013.

STEINER, Phillippe. **A sociologia econômica**. São Paulo: Atlas, 2006.

SHIMBO, Lúcia Zanin. **Habitação social, habitação de mercado**: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro. 2010. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.