



UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS
FACULDADE DE ENGENHARIA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA DE PRODUÇÃO

JOÃO LEONARDO QUEIROZ PAULA

**MERCADO DA CONSTRUÇÃO CIVIL EM DOURADOS: UM ESTUDO
MULTICASOS DAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO DE MORÁDIAS**

Dourados

2016

JOÃO LEONARDO QUEIROZ PAULA

**MERCADO DA CONSTRUÇÃO CIVIL EM DOURADOS: UM ESTUDO DE CASO
DAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO DE MORÁDIAS EM DOURADOS**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado para a obtenção do título de
Engenheiro de Produção. Faculdade de
Engenharia. Universidade Federal da Grande
Dourados.

Orientador: Prof. Ms. Márcio R. Silva

Dourados

2016

JOÃO LEONARDO QUEIROZ PAULA

**MERCADO DA CONSTRUÇÃO CIVIL EM DOURADOS: UM ESTUDO DE CASO
DAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO DE MORADIAS EM DOURADOS**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado como requisito parcial para obtenção do título de
Bacharel em Engenharia de Produção na Universidade Federal da Grande Dourados

Orientador: Prof.º Ms. Márcio R. Silva – UFGD

Prof Ms: Wagner da Silveira - UFGD

Prof Dr: Caio Luis Chiariello - UFGD

Dourados

2016

RESUMO

PAULA, João Leonardo Queiroz. **MERCADO DA CONSTRUÇÃO CIVIL EM DOURADOS: UM ESTUDO MULTICASOS DAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO DE MORADIAS**. 2016. 70 f. TCC (Graduação) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal da Grande Dourados, Dourados, 2016.

Neste trabalho será contemplado um estudo de caso para proporcionar maior compreensão sobre o setor imobiliário de Dourados, além de estabelecer uma relação entre a Teoria dos Jogos a Engenharia de Produção, Economia e Ciências Sociais Aplicadas. Por meio de análises das tomadas de decisões das empresas do ramo imobiliário, foi possível identificar quais fatores levaram os proprietários das empresas a tomarem decisões para chegarem às conclusões que podem afetar toda a cadeia social da cidade. As estratégias usadas formam um contexto autoexplicativo para que o entendimento das influências que levaram os tomadores de decisões das empresas chegassem a determinadas conclusões sobre as estratégias usadas até o momento. Foi realizada uma pesquisa de caráter exploratório com questionários semiestruturados aplicados em três empresas. O trabalho contribui de maneira que proporciona maior compreensão sobre as influências e decisões que envolvem as parcerias público-privado que afetam diretamente a sociedade como um todo. Também foi possível perceber o quanto as classes sociais menos favorecidas, sofrem com a disputa econômica entre os interessados nesse mercado. Este trabalho pode ser base para outras pesquisas e estudos com o mesmo tema e abordando de forma mais aprofundada a principal causa do problema de especulação imobiliária na cidade de Dourados.

ABSTRACT

This study is characterized as a case study that aims providing further understanding about Dourados real estate sector. It also aims at establishing a relationship among the Game Theory, Production Engineering, and Economics and Social Sciences. Through analysis of the decision-making of real estate companies, it was possible to identify how factors have led business owners to make decisions to reach the conclusions that can affect the entire social chain of the city. The strategies used form a self-explanatory context for understanding the influences that led the companies' decision-makers came to certain conclusions about the strategies used to date. An exploratory research with semi-structured questionnaires in three companies was held. The work contributes in a way that provides greater understanding of the influences and decisions involving public-private partnerships that directly affect society as a whole. It was also possible to see how the lower social classes, suffer from the economic dispute between the interested parties in this market. This work can be a basis for further research and studies with the same theme and addressing in greater depth the main cause of the problem of property speculation in the city of Dourados.

SUMÁRIO

RESUMO.....	4
1. INTRODUÇÃO	11
1.1 Caracterização do Problema.....	11
1.2 Jogos entre empresas: complementaridade ou rivalidade?.....	13
1.3 Estrutura do trabalho	15
2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	16
2.1 Estratégia empresarial	16
2.2 Redes de empresas	17
2.3 Teoria dos jogos e a racionalidade limitada dos agentes	18
2.4 Análise de decisão no mercado imobiliário: o Estado como produtor de mercados.....	20
2.5 Conceitos gerais de especulação	21
2.6 Mapeamento das construtoras em Dourados	23
2.6.1 Relação Estado e Mercado no setor habitacional	24
2.7 Problemática da especulação imobiliária no Brasil	27
2.8 Riscos de especulação	29
2.8.1 Especulação imobiliária positiva.....	29
2.8.2 Especulação imobiliária negativa	30
2.8.3 Análise dos riscos	31
2.9 Fatores e influências na especulação	32
2.9.1 Êxodo rural	32
3. METODOLOGIA.....	34
4. ESTUDO DE CASO.....	36
4.1 Programa Minha Casa Minha Vida	36
4.1.1 Classificação por renda mensal.....	37
Faixa I....	37
Faixa II.....	37

Faixa III.....	37
4.2 O Programa Minha Casa Minha Vida em Dourados – Mato Grosso do Sul	38
4.3 Plano Diretor da cidade de Dourados/MS	41
4.4 Pesquisa de campo e elaboração de banco de dados	45
4.4.1 Análise descritiva dos respondentes	46
4.4.2 Questões econômicas, financeiras e de concorrência nas empresas	49
4.4.3 Cadeia de Suprimentos: a relação com fornecedores	58
4.4.4 Relações entre as empresas, financiadores e governo	62
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	66
6. REFERÊNCIAS	69

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Distribuição dos recursos por segmento no Brasil	25
Figura 2: Tabela comparativa de preços de imóveis entre diferentes países.....	28
Figura 3: População Urbana e Rural do Brasil de 1940 a 2010	32
Figura 4: Síntese da metodologia aplicada no presente trabalho	35
Figura 5: Principais diferenças entre as Faixas do PMCMV	38
Figura 6: Casas sorteadas pela prefeitura para moradores no Jardim Novo Horizonte	40
Figura 7: Abertura de empresas no Brasil	51
Figura 8: Área urbana vazia sendo implantados lotes sociais para população de baixa renda no Bairro Novo Horizonte	52
Figura 9: Mapa da cidade de Dourados com sinalização dos lotes habitacionais para pessoas de baixa renda (ZEIS 3) e sinalização do Centro Urbano	53
Figura 10: Placa indicativa do Condomínio Residencial Vila Toscana Fase IV	54
Figura 11: Imóveis sorteados do PMCMV no Condomínio Vila Toscana Fase IV	55
Figura 12: Condomínio em fase final no bairro Novo Horizonte.....	62

LISTA DE SIGLAS

SBPE - Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo

FGTS - Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

PD - Plano Diretor

ZEIS - Zonas Especiais de Interesse Social

HIS - Habitações de Interesse Social

CEF - Caixa Econômica Federal

PAR - Programa de Arrendamento Familiar

PMCMV- Minha Casa Minha Vida

PAC - Plano de Aceleração do Crescimento

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

PSH - Programa de Subsídio à Habitação de Interesse Social

PNAD - Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios

ABEP – Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa

SINAP – Sistema de Preços Custos e Índices

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CEF – Caixa Econômica Federal

FGV – Fundação Getúlio Vargas

LCI – Letras de Crédito Imobiliário

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Análise descritiva dos respondentes	46
Tabela 2: Questões econômicas.....	49
Tabela 3: Questões financeiras e de concorrência	55
Tabela 4: Questões sobre cadeia de suprimentos	59
Tabela 5: Questões sobre políticas públicas	62

1. INTRODUÇÃO

1.1 Caracterização do Problema

Nos dias atuais está cada vez mais evidente a valorização dos bens e serviços no Brasil, principalmente a partir de medidas anticíclicas de fomento à produção e infraestrutura para conter os efeitos da crise de 2008, envolvendo uma parceria entre o setor público e privado no financiamento e planejamento da construção da casa própria, seja pelos financiamentos em SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo) que é um tipo de financiamento imobiliário que utiliza os recursos do próprio sistema para facilitar a aquisição de imóveis residenciais usados, ou mesmo pelo FGTS, com destaque ao Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV).

Muitas cidades, incluindo Dourados, no Mato Grosso do Sul, passaram a lançar empreendimentos habitacionais, movimentando o mercado de construção civil, fomentando ao mesmo tempo o consumo e a produção. No caso da produção, empresas grandes, médias e pequenas, valem-se de estratégias distintas para angariar nichos de mercado. Da mesma maneira, esse processo estimulou a especulação imobiliária em Dourados, a qual merece ser investigada.

Apesar da definição do termo "especulação imobiliária", ainda existe a dificuldade de entendimento na prática, que é tratada popularmente como uma imagem onde os grandes edifícios esmagam as casas, que por vez perdem seu espaço no cenário urbano.

Apesar de uma parcela de razão dita acima, não podemos abordar esse tema e deixar de associá-lo a todos os problemas das grandes cidades, como problemas de mobilidade urbana, exclusão geográfica de pessoas de baixa renda para as periferias, poluição visual, favelas, marginalização e entre outros problemas que são associados ao tema.

Segundo Campos Filho (2001), especulação imobiliária é uma forma pela qual os proprietários de terra recebem uma renda transferida dos outros setores produtivos da economia, especialmente através de investimentos públicos na infraestrutura e serviços urbanos. Antes os imóveis eram tratados como apenas um local sem chances de valorização, por ser um bem que sempre estará inalterado e sem nenhuma atividade agregando valor a ele.

A partir do momento que a especulação imobiliária surge, esse espaço geográfico para moradia passa a ser gerida cada vez mais dentro da lógica das finanças, do curto prazo e da especulação imobiliária, alterando a lógica da esfera da produção em torno de custo,

qualidade, confiabilidade, eficiência, planejamento, refletindo inclusive na qualidade e segurança das construções.

No que tange à valorização, as melhorias que o Campos Filho (2001) cita nas infraestruturas urbanas são asfaltos, esgotos, energia, internet, praças. Além das melhorias nos serviços públicos, como creches, escolas, transporte entre diversos outros fatores que podem influenciar fortemente a valorização de imóveis.

Outra forma de melhoria de localização se deve à novas edificações ao entorno do local, seja residencial ou comercial, o que torna a região mais acessível e mais ativa, criando uma nova visão do entorno, fazendo com que o solo valorize.

De qualquer maneira, estudar os mecanismos de financiamento, quais são as empresas construtoras e da cadeia de fornecimento de insumos e suas áreas de atuação, suas estratégias e correlacionar às áreas relegadas à habitação em Dourados podem proporcionar maior compreensão das causas e consequências da especulação imobiliária.

Essa problemática de preços dos imóveis pode ser entendida na sua forma mais simples como a “velha lei da oferta e procura”. O fator predominante nisso é o crescente e incalculável movimento migratório da zona rural para a zona urbana, causada pela mecanização frequente do campo, forçando assim pessoas saírem em busca de novas oportunidades nos grandes centros urbanos, aumentando assim a demanda por novas moradias.

Aqui temos um estudo eminentemente interdisciplinar, uma vez que o foco dos estudos tem por base a estratégia da produção e análise da decisão, mas se complementa e contribui para compreensão de temáticas que são ligadas a áreas de estudos na economia, geografia e nas ciências sociais.

Do ponto de vista da relação entre a geografia e a economia, devemos nos ater que especulação imobiliária não é apenas a valorização, há também especulações que desvalorizam imóveis. Por exemplo, há limitações físicas como morros e encostas, que no caso de um terreno, são desvalorizadas, pois fica complicada e custosa a construção nesse tipo de solo. Ao mesmo tempo em que acontece a desvalorização do mesmo, com o surgimento ou descoberta de alguma tecnologia que possibilite a sua ocupação, ele se valoriza.

Há também outros tipos de barreiras negativas, como as regulatórias, onde os seus limites são: alturas, recuos, vagas de garagem, existência de fauna e flora, patrimônio histórico, dificuldade na aprovação de projetos, entre outros tipos de problemas futuros. Nas casas e edifícios a desvalorização já ocorre por outros fatores diferentes, como por exemplo, a

construção de penitenciárias próxima ao local, incidentes de enchentes, altos índices de violência, problemas de solo e diversos outros.

É importante ressaltar esse ponto, uma vez que as terras indígenas e quilombolas em Dourados são fatores que influenciam na tomada de decisão dos agentes econômicos, bem como são objetos de litígio.

Considerando o contexto abordado, a cidade de Dourados/MS não foge a regra, com o constante crescimento da cidade, puxada pelo aumento das universidades e grande empresas, sobretudo do setor sucroalcooleiro, se instalando na cidade. Isso gera um grande fluxo de estudantes e trabalhadores, bem como de imobiliárias, fornecedoras de material de construção e construtoras, na busca por novos nichos de mercado.

Dessa maneira, esse estudo buscará mapear quem são os grupos econômicos do setor, para compreender quem são os dominantes e dominados no espaço social da construção civil em Dourados, com destaque para: construtoras, fornecedoras de material de construção e imobiliárias. Fazer esse mapeamento e compreender suas estratégias competitivas e cooperativas pode proporcionar maior compreensão do cenário da especulação imobiliária em Dourados.

Assim, a pergunta norteadora deste trabalho é: “como funciona o jogo de compra e venda”? Além de obter maiores informações principalmente sobre os métodos adotados de competitividade entre as empresas interessadas.

1.2 Jogos entre empresas: complementaridade ou rivalidade?

Diante do contexto imobiliário em que a cidade de Dourados/MS está envolvida, como abordado no tópico acima, a competitividade entre as empresas é cada vez mais acirrada e a constante busca por mercado é necessária para se manter competitivo. Expandir seus mercados não é uma estratégia fácil a ser tomada, pois investimentos errados podem acarretar na falência. Já investimentos bem estudados e aplicados corretamente geram um aumento de clientes satisfeitos, já que, clientes satisfeitos representam faturamento, boa reputação, possibilidade de expansão e geração de maiores lucros.

A questão é: Como é o jogo entre as empresas para a tomada de decisões na busca por novos mercados consumidores, a fim de se sobressaírem sobre as demais com as melhores estratégias? Quem domina o mercado de construção de habitações e quem é dominado? Há competição ou complementaridade nisso, frente aos interesses e estratégias de cada um dos

grupos atuantes? Qual é o ponto de vista das empresas sobre as políticas públicas de financiamento voltada à financiar o consumo e a produção de habitações?

A partir dos dados coletados, a análise tem o propósito de entender qual o jogo empresarial entre as empresas atuantes na cidade e qual o nível de competitividade ou complementaridade entre elas. E a partir disso entender quais são as melhores estratégias adotadas.

Busca-se, por um lado, com base na teoria dos jogos, compreender as racionalidades na disputa mas, entendendo-se que tal racionalidade é limitada, o estudo de caso ajuda a entender os nuances de ordem política, de assimetria de informação, dentre outros problemas.

Isso nos motiva a pesquisar o mercado atuante pelo fato da necessidade da compreensão de estratégias, bem como a parte social e econômica como consequência dessas interações.

O objetivo principal do trabalho é fazer um levantamento de quais são as empresas (por porte), quem são seus donos e quais são as áreas geográficas de atuação.

A partir disso com uma base para identificar as áreas de atuação de cada empresa, bem como a definição das estratégias que elas adotam para se firmar no mercado.

O objetivo específico busca-se compreender o motivo que o levou a definição dessa estratégia tomando por base um estudo de caso que busca mapear as estratégias de um construtor, levando-se em conta sua posição no campo da construção civil em termos de Bourdieu,

Como a cidade de Dourados está em constante crescimento, acelerado principalmente pela expansão das usinas de álcool na região da Grande Dourados e pela expansão da Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD), o que tem atraído trabalhadores e estudantes em busca de novas oportunidades, o estudo torna-se importante na cidade para que os objetivos listados acima sejam concluídos com sucesso.

Observando esse aspecto, as empresas do ramo de construção civil estão investindo em condomínios e loteamentos em locais de fácil acesso tanto para pessoas ligadas a universidade quanto ao centro urbano, ao passo que a ocupação dos lugares mais bem localizados faz com que projetos habitacionais da prefeitura sejam direcionados à locais mais afastados, voltados à faixa 1 do PMCMV, atraindo empresas que atuam nesse segmento e que devem ser levantadas.

Justifica-se a elaboração desse estudo detalhado sobre como as empresas atuantes usam as informações que lhes são fornecidas, ou captadas do mercado para definirem suas

estratégias e jogarem entre si, buscando vantagens no mercado disponível, trazendo, por outro lado, possíveis distorções da ocupação territorial em virtude da especulação imobiliária.

1.3 Estrutura do trabalho

O presente trabalho contém 5 capítulos, contendo:

- Primeiro Capítulo: Contextualização e justificativa, objetivos, formulação do problema, estrutura do texto. Uma breve introdução sobre o trabalho é apresentada, bem como as metas que o mesmo procura atingir e seu cronograma de construção;
- Segundo Capítulo: Uma revisão bibliográfica é apresentada para a melhor compreensão do tema e suas aplicações. Conceito de estratégia, análise de decisão, trajetórias pessoais dos agentes, especulação imobiliária em outras regiões e seus motivos, correlacionando-a com a cidade de Dourados;
- Terceiro capítulo: Tem como objetivo conceituar os métodos de pesquisa existentes e classificar o presente trabalho de acordo com o mais indicado;
- Quarto capítulo: Responsável por apresentar o estudo de caso. Aqui é descrito a empresa a ser estudada, bem como todo seu processo. Logo em seguida, uma análise das estratégias visando entender as decisões tomadas levando-se em conta o jogo entre as empresas pelo mercado consumidor;
- Quinto capítulo: O último capítulo apresenta algumas considerações finais obtidas a partir do trabalho a ser desenvolvido, com intuito de gerar discussões e futuras pesquisas;

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 Estratégia empresarial

Há 2.500 anos um famoso pensador chinês, Sun Tsu, escreveu o livro chamado "A Arte da Guerra", onde contém pontos centrais sobre estratégia que são utilizadas até nos dias atuais. A mais conhecida frase desse pensador diz que: “se você se conhece e conhece seu inimigo, você não precisa de forma alguma temer uma centena de batalhas, pois você vencerá todas” (SUN TSU); a Teoria dos jogos, no entanto, traz outros elementos na perspectiva de que você tem um ator do outro lado, também racional, que teoricamente conhece as regras do jogo.

Segundo Alday (2002), o grande motor dessa evolução rápida foi o crescente nível de exigências das empresas, que queriam cada vez mais embasamento para orientar suas ações, proteger sua posição no mercado e crescer. Nos últimos anos, os executivos passaram a viver mais intensamente o problema da definição das estratégias de suas empresas; não estavam mais se contentando com o planejamento estratégico proposto por especialistas.

Já que formulação e implementação de estratégias empresariais é um processo de gestão visando à tomada de decisão a médio e longo prazos, envolvendo decisões relativas à definição de negócios (produtos, serviços, clientes alvo, posicionamento, etc.), objetivos e, muito especialmente, os fatores críticos de sucesso (Cavagnoli, 2013), quando são elaboradas, surgem problemas momentâneos, no que diz respeito a situação atual da empresa, pois em determinados instantes, as estratégias e objetivos mudam conforme mudam suas expectativas, sendo puxada pelo seu mercado consumidor.

Ainda de acordo com a citação, para determinados negócios, as decisões estratégicas são tomadas a partir de processos de formulação de estratégia, eles são:

- A definição da missão, visão e valores da empresa;
- A identificação de ameaças e oportunidades que o ambiente externo pode trazer à empresa, no presente e/ou no futuro (Diagnóstico Externo);
- Identificação dos fatores críticos de sucesso que servirá para empresa avaliar seus pontos fortes e fracos;
- A identificação dos pontos fortes e fracos que a empresa possui, em relação aos seus ativos tangíveis e intangíveis.

Parte-se do pressuposto, analisado no estudo multicase, de que a estratégia de produção das empresas, uma vez afetada pela pressão cultural das finanças no retorno de curto prazo, influencia fortemente em como o mercado de construção civil de moradias se estrutura.

2.2 Redes de empresas

O surgimento dessas redes, que são agrupamentos de empresas para aumento da competitividade no mercado, é movido pela constante necessidade de ampliação dos clientes, buscando manter sua posição em um mercado cada vez mais instável. A globalização influenciou diretamente essa nova maneira de gerenciamento, ao mesmo tempo em que algumas empresas acabaram produzindo produtos e serviços semelhantes, atuando nos mesmos mercados onde a cada dia que passa ficam mais competitivos. Percebendo-se esta realidade, as empresas deixaram de trabalhar isoladamente e formaram alianças estratégicas.

Segundo Castells (2001), uma economia global com capacidade de funcionar como uma unidade em tempo real, em escala planetária; onde a troca de bens era feita em qualquer lugar do planeta ao mesmo tempo em que o dinheiro tornava-se virtual.

A formação de redes de empresas pode surgir de uma necessidade empresarial (não planejada) ou de uma necessidade estratégica (planejada). (AMATO, 2000)

Porém para que a rede seja vantajosa para seus integrantes, é necessária a escolha do parceiro ideal. A confiança torna-se fator importante para a consolidação da rede, por mais que os sócios tenham opiniões diferentes sobre que maneira agir, pois havendo confiança, as estratégias se ajustarão a cada empresa com o passar do tempo. (LORANGE E ROOS, 1996). Advertindo a este fato, Gomes (1999), salienta a importância da existência de uma aliança estratégica coerente associada a um plano estratégico previamente definido.

Para empresas do setor imobiliário isso não difere das outras quanto a escolha de parcerias que podem aumentar suas vantagens competitivas, as organizações envolvidas buscam novas redes para que seu poder possa lhe trazer vantagens, principalmente financeiras. Visivelmente em Dourados as empresas pequenas usam deste artifício para a concorrência com as grandes empresas, que por sua vez tem poder econômico maior. Esse fenômeno torna possível a sua sustentação no mercado.

Não necessariamente empresas do mesmo ramo de atuação formam parcerias para aumentar a competitividade. No setor imobiliário onde há muitas pessoas envolvidas, a

formação de redes pode ocorrer entre empresas e pesquisadores, que conhecem o mercado entrante e nele colhe informações privilegiadas, podendo assim formar a rede com troca mútua de benefícios.

Outro modelo de formação de redes, que atualmente está sendo bastante usado, principalmente com os investimentos da Copa do Mundo 2014 no Brasil são as PPP (Parceiras Públicas Privadas), que segundo o Governo Federal é um contrato de prestação de obras ou serviços não inferior a R\$ 20 milhões, com duração mínima de 5 e no máximo 35 anos, firmado entre empresa privada e o governo federal, estadual ou municipal. Essas parcerias são relativas quanto a benefícios e prejuízos que trazem a população, em alguns casos os benefícios são: asfaltos de qualidade, estádios de futebol, telefonia pública, já em outro ponto podemos citar as desocupações que foram realizadas a famílias carentes por conta da Copa do Mundo de Futebol para que as cidades e as vias para chegadas aos estádios ficassem mais “limpas”.

A implantação de infraestrutura é o principal motivo dos acordos. Segundo Mendes (2012), é um contrato de longo prazo entre um governo (federal, estadual ou municipal) e uma entidade privada, no qual essa entidade se compromete a oferecer serviços. Há diferentes tipos de contrato, em que o setor público e o parceiro privado compartilham entre si as responsabilidades referentes ao financiamento, projeto, construção, operação e manutenção da infraestrutura.

A empresa privada pode ser remunerada tanto pela cobrança de tarifas diretamente aos usuários (pedágio, por exemplo), quanto por pagamentos feitos a ela diretamente pelo governo (BANCO MUNDIAL, 2012).

Uma vez comentado alguns nuances sobre estratégias, serão apresentados alguns conceitos relacionados diretamente a cálculos de tomada de decisão, que poderão dar subsídio teórico e prático ao setor estudado.

2.3 Teoria dos jogos e a racionalidade limitada dos agentes

Teoria dos jogos é uma teoria matemática que trata das características gerais de situações competitivas, que são tratadas de maneira formal e abstrata. Ela enfatiza os processos de tomada de decisão dos adversários (HILLER, 2009).

Segundo Sartini et al (2004), esse método é usado para assuntos tais como eleições, leilões, balança de poder, evolução genética, etc. Ela é também uma teoria matemática pura em sua origem, mas devido ao seu excesso de racionalismo, ignorando outros fatores subjetivos que influenciam fortemente no risco, estudos pioneiros tem combinado a teoria dos jogos com análise de trajetórias sociais e psicosociais.

Ainda segundo Sartini et al (2004), algumas pessoas acreditam que a teoria dos jogos formará em algum dia o alicerce de um conhecimento técnico estrito de como decisões são feitas e de como a economia funciona. O desenvolvimento da teoria ainda não atingiu este patamar e, hoje, a teoria dos jogos é mais estudada como pesquisa de base e, em aplicações, ela é usada como uma ferramenta ou alegoria que auxiliam no entendimento de sistemas mais complicados.

Considerando os conceitos acima, é possível realizar uma breve associação entre as estratégias empresariais e a teoria dos jogos como sendo uma forma de ligação entre elas para elaboração de melhores decisões futuras. Ainda na mesma linha de pensamento, Gonçalves et al (2013), cita alguns princípios estratégicos fundamentais e cruciais, eles são:

- Princípio 1: uso da previsão estratégica - A teoria dos jogos pode se usada para analisar as futuras ações competitivas, prever para onde se está a ir e tomar decisões. Devido à importância deste princípio, é importante que os gerentes aprendam a considerar as implicações das decisões a longo prazo.
- Princípio 2 – conhecer-se a si mesmo tão bem quanto conhece os outros – os gerentes que utilizam com sucesso a teoria dos jogos criam modelos que refletem a realidade.
- Princípio 3 – diferenciar interações únicas de interações repetidas – essa teoria prescreve comportamentos diferentes para situações estratégicas idênticas para um jogo ou para repetições.
- Princípio 4 – gerentes devem reunir seus conhecimentos para promover cooperação – a eficácia da organização na competição depende dos gerentes pensarem da mesma forma.

Ainda segundo Gonçalves (2013), isso produz um importante instrumento de análise estratégica, empenhando nas escolhas ótimas no mundo dos negócios, onde existe um jogo competitivo, no qual os jogadores são as empresas e as estratégias os movimentos das

empresas que procuram sucessos por meio de benefícios e prêmios resultantes de cada cadeia de movimentos. Dessa maneira, a Teoria dos Jogos pode contribuir para a administração estratégica e, conseqüentemente a estratégia empresarial.

Segundo Ferejohn (2001), por outro lado, a teoria dos jogos tem por base "Rational Choice Theory", onde as pessoas teriam plena consciência das estratégias em jogo. Porém, levando-se em conta a racionalidade limitada dos agentes e que os mercados são imperfeitos, valeremo-nos, complementarmente, da economia institucional e da sociologia econômica e das finanças para apresentar como são as questões de assimetria de informação, conluio, barganha e como os capitais econômico, cultural, social e simbólico influenciam também nas estratégias de mercado.

2.4 Análise de decisão no mercado imobiliário: o Estado como produtor de mercados

Quando empresas chegam a momentos em que tomadas de decisões são importantes para um futuro próximo como, por exemplo, a decisão de um fabricante para o lançamento de um novo produto no mercado surgem inúmeras incertezas que podem influenciar diretamente no futuro da empresa. Segundo Hillier (2009), podemos enumerá-las claramente, conforme o exemplo acima, como:

- Qual será a reação de prováveis clientes?
- Quanto deve ser produzido?
- O produto deve ser comercializado de forma experimental em uma pequena região antes de decidir pela distribuição plena?
- Qual é o nível de propaganda necessário para que o lançamento do produto seja bem-sucedido?

É para esses tipos de tomadas de decisão que enfrentam um grande grau de incerteza que a *análise de decisão* foi desenvolvida. Ela fornece uma estrutura de apoio e metodologia para tomada de decisão racional quando os resultados são incertos.

Frequentemente uma questão a ser respondida com as análises de decisões é se devemos tomar a decisão necessária imediatamente ou então realizar primeiramente alguns testes (com certo custo) para reduzir o nível de incerteza sobre o resultado da decisão (HILLIER, 2009)

Na problemática imobiliária, essa análise torna-se fundamental para qualquer tipo de decisão, pois se trata de todo um processo quase irreversível quando decisões erradas ou precipitadas são tomadas. Quando empresas do setor investem seu capital em determinada área, um estudo prévio, para a diminuição da incerteza, como diz o autor acima, é feito anteriormente a qualquer tipo de investimento. As perguntas a seguir devem ser levantadas:

- Quais classes econômicas deverão atingir?
- Quanto o mercado está disposto a pagar pelo projeto?
- O mercado está saturado ou há novos espaços?
- Os consumidores se enquadram no modelo do projeto?
- Existem barreiras que impedem a realização do projeto (solo, encostas, desapropriação, clima, fauna, flora, dificuldade de aprovação, entre outros)?

No caso do Minha Casa Minha Vida, criado em 2009, o Estado aparece como indutor desse mercado, por meio do financiamento à construtores e consumidores.

Esse tipo de pesquisa protege de certa forma o setor como um todo para que investimentos errados não sejam realizados, inevitavelmente causando uma especulação imobiliária negativa.

Ainda segundo o autor, outros elementos são interessantes para reduzir o grau de incerteza: as políticas de financiamento, no nível macro e as estratégias de convencimento na relação "corretor" e "potencial mutuário", ao mesmo tempo em que o corretor se apresenta como porta voz das regras estatais e bancárias também elaboram estratégias de convencimento que perpassam por argumentações do tipo "eu mesmo estou comprando um apartamento nesse local, quero casar o ano que vem, fazer um pé de meia"; essas estratégias muitas vezes vão além do plano do discurso, correspondendo efetivamente às expectativas que aproximam vendedor e comprador estimulando a tomada de decisão do comprador.

2.5 Conceitos gerais de especulação

Especular significa “estocar algo na esperança de realizar uma transação vantajosa no futuro, quando, então, seu preço estaria superior ao preço atual. Este ativo, enquanto

especulativo, se assemelha ao capital, embora não o seja, pois ele “valoriza” ou, mais propriamente, aumenta de preço “(KANDIR, 1984; p.109).

A especulação com terras é uma estratégia de valorização do capital altamente difundida no Brasil. A procura pela terra devido à sua condição de duplo ativo, aliada a escassez, eleva o patamar de preços da terra e favorece a especulação imobiliária. (GONÇALVES, 2010, p.19)

Segundo ainda o autor, com o crescimento das cidades, existe uma pressão pela anexação de áreas, antes rurais, para o uso urbano. Trata-se da transformação de uso do solo, de rural para urbana. Este processo esconde muito mais que a mera mudança de *status* jurídico, estando entrelaçado com outros processos, como, por exemplo: a legislação de regulação do uso do solo.

Contudo, a renda fundiária pode causar graves segregações espaciais entre ricos e pobres, de maneira que foi criado o Estatuto das Cidades, que prega a reserva de Áreas de Interesse Social no Plano Diretor das cidades, que seriam áreas mais próximas à infraestrutura social e urbana já implantada. Como isso não se constitui como lei, na prática o Plano Diretor costuma sofrer pressão por parte de imobiliárias, empresas de construção de habitações e outros setores sobre a prefeitura.

Considerando disputa entre as partes interessadas, sabe-se que com o grande fluxo de capitais relacionados com a renda fundiária circulando pelo mercado a partir das atividades imobiliárias, dentre elas a construção dos empreendimentos do PMCMV, as empresas construtoras e incorporadoras têm auferido vultosos lucros. Esses, por sua vez, dependem da aquisição de solo barato para a implantação das unidades habitacionais. Porém, como a maioria dos municípios não dispõe de bancos de terras, o poder público municipal se omite, deixando a cargo dos incorporadores a escolha das áreas para implantação dos conjuntos habitacionais (SOARES ET AL, 2013).

Na maioria das vezes, essas áreas estão localizadas nas franjas da cidade e são mal servidas por equipamentos urbanos e comunitários e por transporte coletivo adequado, condições mínimas para a garantia do direito da população à moradia digna (SOARES ET AL, 2013).

Ainda de acordo com a autora, em termos ideais, esse processo poderia ser revertido a partir da implementação de instrumentos urbanísticos para regulamentação fundiária, como a implantação de Zonas Especiais de Interesse Social (ZEIS), especialmente em áreas não ocupadas.

Entender como se dá esse jogo tenuous entre o setor público e privado em Dourados pode ajudar a compreender as estratégias de ação dos agentes econômicos e o impacto de suas práticas.

Na cidade estudada podemos observar algumas empresas focando em diferentes mercados, buscando oportunidades antes não exploradas, como por exemplo, condomínios de luxo e casas financiadas por programas sociais.

2.6 Mapeamento das construtoras em Dourados

É importante mapear quais são as construtoras em Dourados, bem como os nichos de mercado que atuam, de maneira a entender elementos de complementaridade na rivalidade.

A empresa Alphaville começa no ano de 2014 a construir um condomínio na zona oeste da cidade. Segmentando o mercado com foco nas classes econômicas A e B e seu principal programa de vendas é voltado na ótima localização e lazer que o projeto irá proporcionar aos futuros compradores.

Já a empresa Markaz Construtoras trabalha voltada para construções das classes de renda mais baixa, subsidiadas pelos programas sociais que o governo oferece.

Entre outros empreendimentos, temos a Solar Engenharia que está em crescente alta no mercado Douradense, realizando nos últimos anos diversos projetos civis, como as Torres Jardins do Éden com apartamentos com mais de 300m² e um alto padrão econômico.

Diferente das empresas específicas em construções, temos as imobiliárias que trabalham com outros mercados, alugando, vendendo e financiando imóveis próprios ou de terceiros, bem como terrenos.

Ainda há construtores independentes que ocupam certa fatia do mercado, apesar de não terem tanto poder perante as empresas maiores, ainda conseguem se manter no mercado pelos nomes que construíram ao longo do tempo, pelos “conhecidos”, por conta de famílias tradicionais na área, dentro outras características que as cidades interioranas possuem.

Pretende-se, a título dos exemplos apresentados acima, ampliar a análise com a finalidade de mapear as empresas e seus agentes.

2.6.1 Relação Estado e Mercado no setor habitacional

“A intervenção do Estado ocorre na medida em que os serviços sejam considerados como insubstituíveis e para proteger as pessoas contra uma inaceitável discriminação pelos preços. Dessa maneira, pode considerar um serviço mais controlado pelo Estado se for considerado como indispensável pela opinião pública e o mercado falhar nesse domínio.” (BOURDIEU, 2001)

Nesse caso, o Estado brasileiro atuou de maneira a intervir na estruturação do mercado habitacional. Essa estratégia nasce na emissão de títulos públicos, que foram repassados aos bancos públicos (BNDES, BB e CEF), para financiar a cadeia produtiva, o agronegócio e o mercado de habitação. Para esse último caso, há destaque para a Caixa Econômica Federal (CEF) que financia 71% do mercado de habitação no Brasil, assim como também há mecanismos de financiamento às construtoras (SILVA, 2013).

O Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), do qual o PMCMV, centraliza os planos em infra-estrutura energética, logística e social e urbana. Segue um gráfico, temos um gráfico que mostra a distribuição dos recursos por segmento:

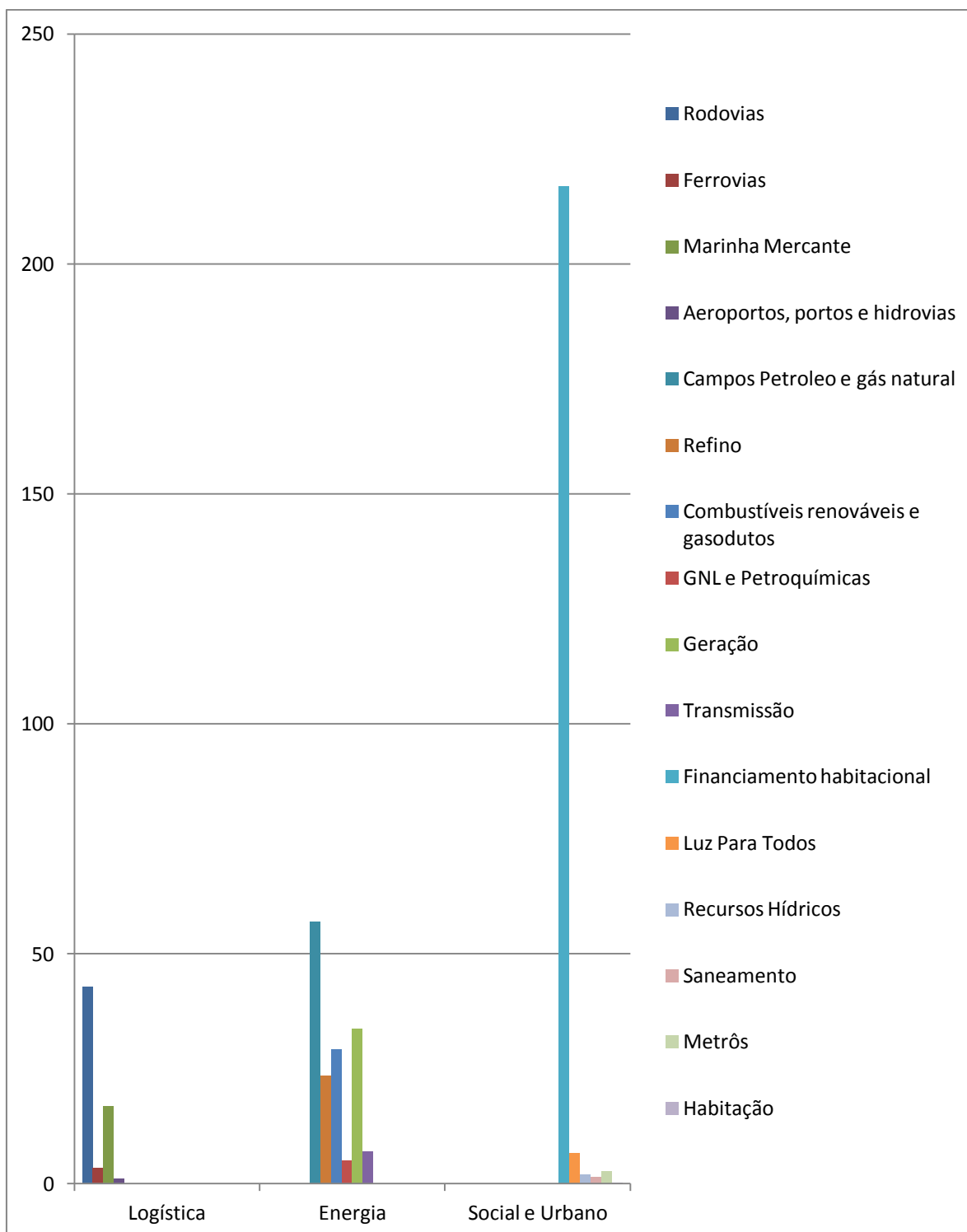


Figura 1: **Distribuição dos recursos por segmento no Brasil**

Fonte: Silva (2013)

Apesar de outros setores ainda precisarem de muitos investimentos, o governo investiu grande parte para fins sociais, dando oportunidade à população da casa própria, consequentemente isso fomenta outros setores, como o de eletrodomésticos. Recentemente,

puxado pela necessidade da população, foi lançado o Minha Casa Melhor, para que além das casas, pessoas com baixa renda pudesse adquirir bens de consumo, o que por sua vez realimenta a cadeia produtiva.

Como podemos perceber, grande parte dos financiamentos do PAC foram para habitação, com uma parte considerável indo para o Programa Minha Casa Minha Vida e, também, para financiamentos comuns (SBPE). (SILVA, 2013b).

O governo Federal entre 2003 e 2012, aplicou um modelo de desenvolvimento que traz como novidade uma justificção moral relacionada a política monetária, em que a emissão de títulos públicos em favor das instituições financeiras públicas tinha por objetivo o fomento ao capital produtivo com a intenção de geração de emprego e renda, ou seja, inclusão social via mercado ao mesmo tempo em que se cria empresas campeãs nacionais com envergadura para competição no mercado global em sociedade com parceiros públicos (SILVA, 2013).

O programa Minha Casa, Minha Vida, do governo federal, surgiu em 2009 com o objetivo de reduzir o déficit habitacional no Brasil.

As metas da segunda fase do PMCMV é construir dois milhões de unidades habitacionais, das quais 60% voltadas para as famílias de baixa renda. Segundo Hirata (2010), para a renda de até 3 salários mínimos, se concentra 90% do déficit habitacional, o que demonstra as limitações do programa, que trata da questão fundiária como secundária e como prioridade o modelo de desenvolvimento com fomento a geração de emprego e renda segundo Silva (2013), o que será discutido em maior profundidade posteriormente.

Recentemente o Governo Federal lançou a terceira fase do PMCMV, em que pretende entregar dois milhões de moradias até o final do mandato.

“Nós, no início de março, estamos fechando o programa Minha Casa Minha Vida 3. [...] Agora, estamos fechando o Minha Casa Minha Vida 3, que tivemos de rever os valores, pois o Brasil passa por dificuldades, mas iremos fazer em torno de 2 milhões de moradias a mais até 2018.” (DILMA ROUSEFF, 2016)

Paradoxalmente, segundo Almeida (2012), o próprio lançamento do Minha Casa Minha Vida provocou a especulação imobiliária. “Apartamento que eu vendia por R\$ 90 mil no início hoje está por R\$ 170 mil.” O preço médio da moradia destinada a esse público subiu de R\$ 42 mil para R\$ 55,2 mil. Nos municípios da região metropolitana do Estado de São Paulo e Distrito Federal, o limite é de R\$ 65 mil, também pela crise de 2008, que trouxe capital estrangeiro.

A seguir, serão feitas algumas considerações sobre a especulação imobiliária, que dará subsídios a compreensão da análise de decisão em uma de suas dimensões, o risco.

2.7 Problemática da especulação imobiliária no Brasil

Segundo Raquel Rolnik e Jeroen Klin (2011), o Brasil tem vivido nos últimos anos um ciclo de crescimento econômico sólido. No período entre 1999 e 2009, o PIB cresceu a uma taxa anual de 3,27%, enquanto a população ocupada aumentou a uma taxa anual de 2,29% (IBGE e PNAD). Além de significativo, este período foi marcado por uma mudança na condução da política econômica, que teve como uma das estratégias a expansão do mercado interno, incorporando parcelas maiores da população brasileira ao mercado, o que significou, particularmente a partir de 2005, que as variáveis mais relevantes para o crescimento passaram a ser o consumo interno e a formação bruta de capital fixo (TAGORE, 2009).

No âmbito das políticas socioeconômicas, foram implementados programas dirigidos à população mais vulnerável, com o objetivo de retirá-los do nível de subsistência precário em que se encontravam, mediante programas de transferência de renda (Bolsa Família) e um conjunto de políticas sociais destinadas a aumentar as oportunidades de empreendedorismo e desenvolvimento econômico (ALMEIDA, 2004). Cabe também destacar a retomada do papel dos bancos e fundos públicos na provisão de crédito e na alavancagem dos investimentos públicos e privados, entre outros, por meio de programas como o PAC, Minha Casa, Minha Vida e o fomento a outros setores econômicos específicos (por exemplo, automóveis, construção naval etc.) (SANT'ANNA ET AL, 2009).

Segundo o índice FIPEZAP (Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas), um dos principais termômetros do mercado imobiliário brasileiro que acompanha os preços de vendas e alocação do mercado, os preços nos imóveis brasileiro no ano de 2013 ficaram 12,8% mais caras, um aumento que fica apenas atrás dos Estados Unidos, que sofreu esse aumento por consequência de uma forte queda dos preços nos anos anteriores.

Na figura 2 há uma comparação entre 23 países mostrando em porcentagens a variação dos preços de imóveis.

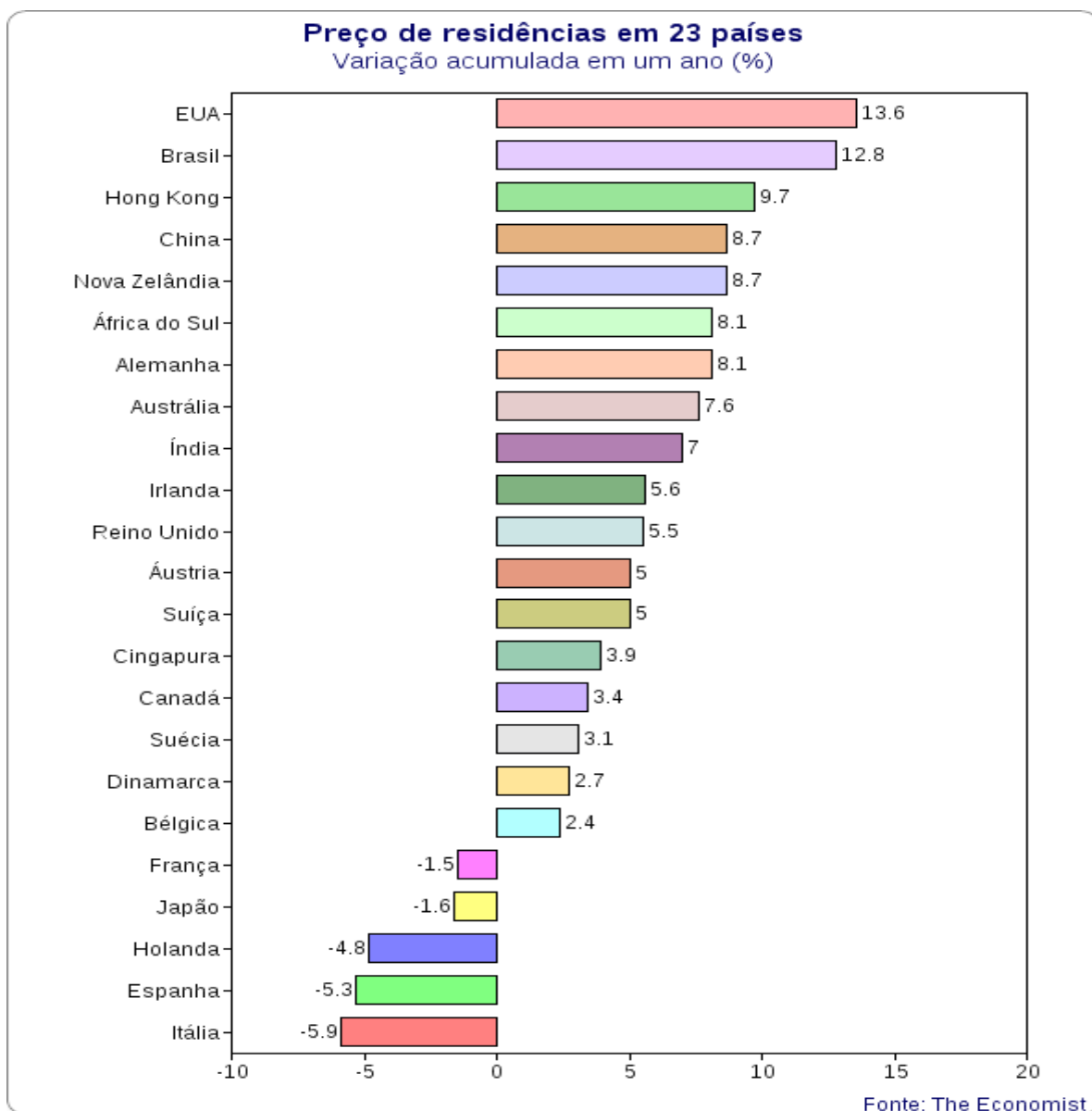


Figura 2: Tabela comparativa de preços de imóveis entre diferentes países

Fonte: The Economist (2014)

Esse gráfico nos fornece alguns dados que podemos levar em conta para algumas conclusões. Quando a Figura 2 ilustra que os EUA obteve uma variação acumulada em um ano de 13,6% podemos perceber um alto índice, o maior do mundo, e ficarmos atentos a uma possível nova bolha imobiliária.

Já nos países com variações acumuladas negativas, podemos perceber que são países que sofreram com crises recentes, e isso fez com ocorresse uma redução do crescimento em todos setores, incluindo o setor imobiliário.

2.8 Riscos de especulação

2.8.1 Especulação imobiliária positiva

De acordo com os dados calculados pelo Banco Central (BC), o preço dos imóveis residenciais subiu quase 30% entre o fim de 2010 e janeiro de 2013. O aumento foi duas vezes maior do que a inflação no período. Essa elevação foi muito maior que a renda do mesmo período, isso faz com que as famílias comprometam sua renda para que não fiquem endividadas, comprometendo assim todos outros setores.

Os investidores que aplicam em imóveis comerciais para lucrar tanto com a valorização das unidades quanto com a renda dos aluguéis tiveram ganhos ainda mais expressivos, de cerca de 60% em alguns casos. Essa foi, por exemplo, a rentabilidade média dos fundos imobiliários, de acordo com o Índice de Fundos de Investimento Imobiliário da BM&FBovespa (Ifix).

Já a valorização dos imóveis residenciais é estimada pelo Índice de Valores de Garantia de Imóveis Residenciais Financiados (IVG-R). O índice passou a ser divulgado pelo Banco Central (BC) recentemente e acompanha a tendência de longo prazo dos preços das residências que são dadas em garantia para os empréstimos habitacionais contratados junto às instituições financeiras em 11 regiões metropolitanas do país. O IVG-R é calculado com base nos dados de operações de empréstimos imobiliários para pessoas físicas que têm garantia em imóveis ou hipotecas. A base do índice é o preço de avaliação de cada imóvel calculado pelo banco na hora de conceder o crédito.

De 20% de aumento no ano entre 2009 e 2011, o ritmo caiu 2% a 3% ai ano em janeiro de 2013. Segundo o BC, a taxa de crescimento dos preços bateu em 20% ao ano em 2010, mas agora desacelerou, o que mostra que não há uma bolha, não há um crescimento exponencial que represente risco para o sistema.

Segundo o Creci-Sp (Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo) considerando somente a venda de imóveis usados na cidade de São Paulo, os preços subiram 25,9% no ano de 2013.

2.8.2 Especulação imobiliária negativa

Segundo a organização Mercado Popular, ao contrário do que algumas reportagens deixam implícito (ou, às vezes, explícito), não há nada que garanta o aumento indefinido do valor de um imóvel. Apesar de terrenos em cidades de sucesso ter um aumento agregado no valor dos seus terrenos (pelo aumento da atratividade com estoque limitado de terrenos), não é incomum vermos desvalorização de imóveis e até mesmo de terrenos em cidades que não possuem o mesmo sucesso.

Existem cidades inteiras que, após períodos de riqueza e desenvolvimento são completamente abandonadas, com os preços dos terrenos indo a zero. Apenas nos EUA existem centenas de “cidades fantasma”, locais onde especuladores de terra teriam perdido todo seu investimento. Na China isso também ocorreu a partir de um estímulo artificial do governo para urbanizar o país, que também resultou em uma série de cidades fantasma com grandes prejuízos a especuladores.

Também existem vários casos de longos períodos de deflação imobiliária, como no Japão, onde nos últimos 22 anos os preços de terreno caem anualmente ao invés de subir, resultado do estouro da bolha econômica dos anos 80. Muitos daqueles que investiram em terrenos naquela época na esperança de vendê-los mais caros no futuro provavelmente já liquidaram o investimento, desvalorizado, para amenizar seu prejuízo (LING, 2013).

Wiltgen (2014) cita os 11 principais riscos que o investimento dessa classe pode enfrentar, eles são:

- Risco de mercado;
- Risco de liquidez;
- Risco de inadimplência;
- Risco de obra;
- Risco físico do imóvel;
- Risco de concentração
- Risco de ativo muito específico
- Risco de vacância;
- Risco de varejo;
- Risco de crédito;

- Risco de amarras judiciais

Assim sendo, os riscos são diversos e de diferentes naturezas, expressando assim a dificuldade de eliminá-los totalmente; embora vários desses riscos podem ser contornados através de fundos habitacionais criados nos programas como o Minha Casa Minha Vida.

2.8.3 Análise dos riscos

Segundo Gallo (2014), o risco de investir em imóveis é mais alto do que muitos admitem. A ideia de investir comprando terrenos é atraente, mais algumas considerações devem ser feitas. Em primeiro lugar não é possível, a priori, afirmar que vale a pena comprar terrenos em áreas que devem se valorizar porque isto é incerto. Aqui, a Teoria da Utilidade e a Análise de decisão, correlatos à pesquisa operacional e à economia, podem contribuir de maneira a compreender a dimensão desse fenômeno.

Em outros termos, pode haver valorização da região como pode não ocorrer, isto depende de fatores futuros. Este é o chamado risco de mercado e que para imóveis é considerado médio. Há também neste tipo de investimento o risco de liquidez, ou seja, na hora que você precisa do dinheiro, não necessariamente você conseguirá vender os seus bens, ou ainda, por conta da pressa, você poderá vendê-los por um preço muito abaixo do esperado. O risco de liquidez para imóveis pode ser classificado como alto.

De acordo com o cenário contextualizado de riscos positivos ou negativos podemos ver que o mercado suporta especulações de todas as maneiras possíveis, extraindo assim o velho conceito de especulação imobiliária, que é o aumento abusivo de preços dos imóveis.

Assim observar um comportamento diferente em determinadas regiões onde ocorre esse fenômeno se faz interessante, pois em determinados mercados diferentes, onde estes são influenciados diretamente pelas políticas econômicas onde estão inseridos, acontecem anomalias que pesquisas podem apontar como fatores determinantes para o investimento.

A fim de minimizá-los e melhor gerenciá-los, devemos realizar um estudo profundo do mercado para compreender a realidade e os riscos sejam reduzidos com estratégias já previamente conhecidas, sem esquecer, no entanto, de que a segregação espacial entre ricos e pobres devem ser tratados como variáveis de restrição, de maneira a não cair num racionalismo econômico que ignore questões sociais e ambientais.

2.9 Fatores e influências na especulação

2.9.1 Êxodo rural

Um dos fatores que influenciam na especulação imobiliária, que tem relação direta com Dourados é o processo de desenvolvimento rural. Admite-se que a agricultura, à medida que se moderniza e, em consequência, aumenta a produtividade da mão-de-obra, necessita de menos pessoas para a produção agropecuária. As pessoas estariam liberadas para trabalhar noutras atividades, a maior parte delas, urbanas. Esse processo de liberação deveria, portanto, ser compatível com o ritmo de crescimento da produtividade das atividades agropecuárias e acompanhado pela melhoria da infraestrutura no campo e pela geração dos empregos urbanos ou rurais não agrícolas necessários para absorver o contingente populacional liberado (Evangelista e Carvalho, 2001).

As migrações internas foram as grandes responsáveis pelo crescimento urbano e o IBGE estima que, em 1970, houveram 30 milhões de migrantes, total acumulado de residentes em municípios distintos daqueles em que nasceram 21 milhões "se dirigiram para as áreas urbanas" (IBGE, 1979, p.23).

Comparando a evolução da população brasileira rural e urbana a partir da figura a seguir:

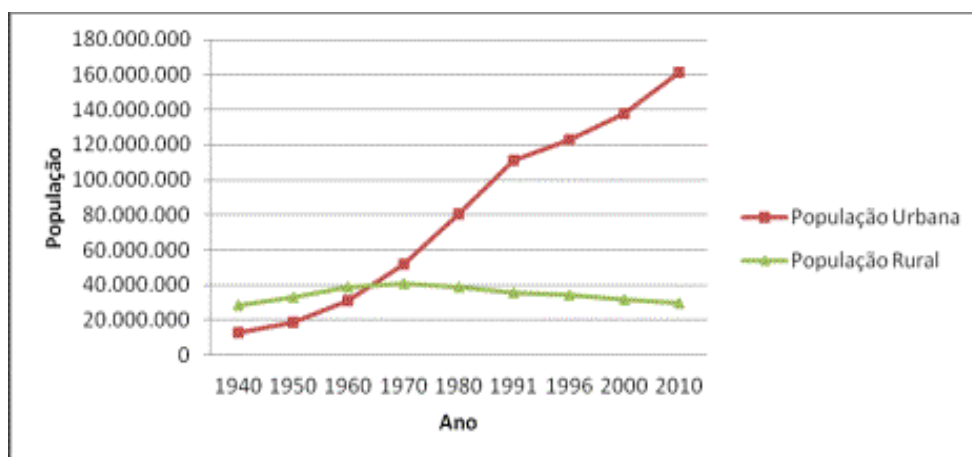


Figura 3: **População Urbana e Rural do Brasil de 1940 a 2010**

Fonte: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2011)

Com todo esse movimento migratório, vêm os problemas inevitáveis junto a eles de forma agressiva aos centros urbanos, como:

- Problemas estruturais nas cidades (excesso populacional e baixa infraestrutura);
- Problemas econômicos (desemprego e bolsões de miséria);
- Problemas sociais (marginalidade social, delinquência, prostituição, mendicância);
- Falta de mão de obra no campo.

Dessa maneira, fazer uma análise das estratégias, das decisões e dos agentes ajuda a compreender tanto os mecanismos de financiamento, os espaços de disputas empresariais e os reflexos dessa disputa na segregação do espaço geográfico.

3. METODOLOGIA

O presente estudo tem como foco central a Engenharia de Produção, mais especificamente estratégia de produção e análise de decisão (da pesquisa operacional e das tomadas de decisão levando em conta multi-fatores) em termos de Hayes (2008), Hitt (2008) e Johnson (2007). Entretanto, haverá diálogos com a economia, com a geografia e com a sociologia econômica e das finanças, uma vez que essas tomadas de decisão são multifatoriais, envolvendo fatores objetivos (especulação imobiliária, interesses e etc) e subjetivos (mercado imperfeito, capital cultural, profissional, simbólico e social dos agentes), que tange ao objetivo específico.

Trata-se de uma pesquisa exploratória, e um estudo de caso em empresas do setor imobiliário. Essa escolha é fundamentada na necessidade da pesquisa em criar relações entre o pesquisador e a empresa, para que entendimento sobre os fatos ocorra através do contato direto entre ambos. De acordo com Yin (2005), o estudo de caso possibilita que fenômenos reais sejam identificados, permitindo ao pesquisador criar opiniões, propostas e soluções para a situação investigada.

A abordagem será predominantemente qualitativa, embora essa possa ser combinada com dados quantitativos para fazer um levantamento geral das empresas do setor, de maneira a posicionar a empresa caso no setor de construção civil de Dourados.

Os dados serão analisados e as informações coletadas serão analisadas através das ferramentas vistas acima como forma de tomadas de decisões. Compreendendo assim melhor o mercado imobiliário da cidade pesquisada. A figura 4 ilustra o método aplicado de forma organizada.

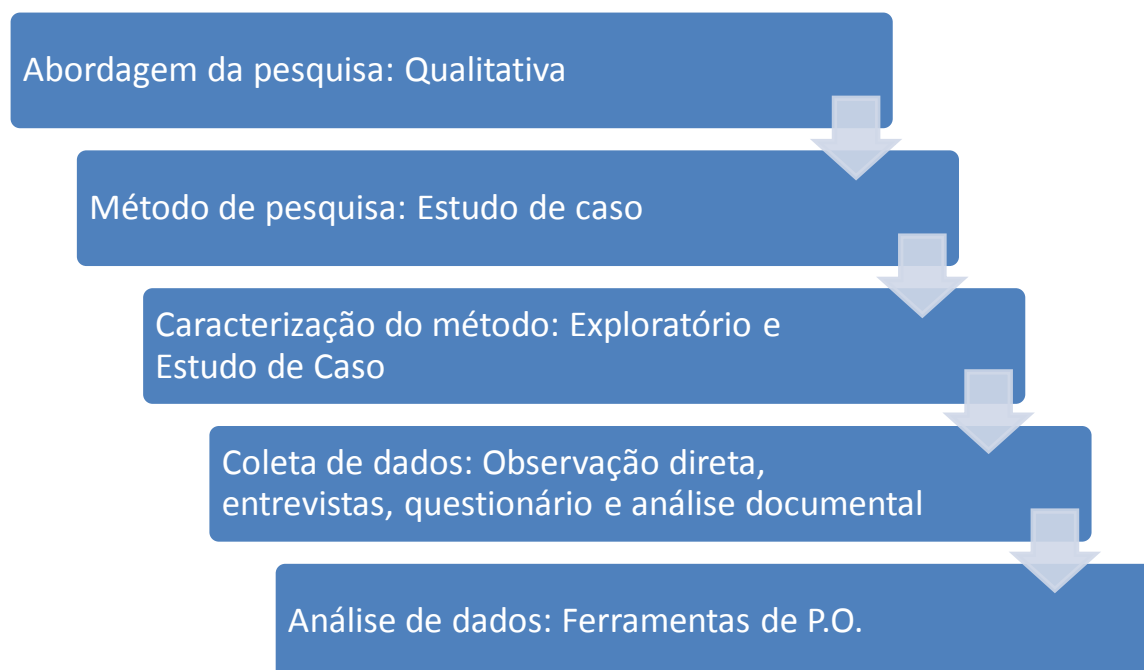


Figura 4: **Síntese da metodologia aplicada no presente trabalho**

Fonte: Elaborado pelo autor (2015)

As pesquisas serão realizadas via site da prefeitura, de empresas de construção civil que atuam em Dourados, em sites do PAC, da Caixa Econômica Federal e do Minha Casa Minha Vida, Banco Central, SECOVI e outros que serão levantados ao longo da pesquisa, gerando dados secundários.

Será feita também um pesquisa de campo em loco, para gerar dados primários, levantando os empreendimentos e correlacionando-os em termos sociais à dados do IBGE e da prefeitura, de maneira a melhor elucidar tanto a estratégia e as consequências dela. Também serão realizadas entrevistas e aplicação de questionários ao empreendedor da empresa caso.

Foram realizados entrevistas e levantamentos das estratégias de cada um dos tipos de empreendedores, de maneira a compreender as tomadas de decisão dos agentes. Aqui a pesquisa tem uma intenção de levantamento objetivo: com respeito aos interesses envolvidos e subjetivos, com o objetivo de fazer um levantamento da trajetória acadêmica, profissional e social dos agentes, de maneira a compreender outros nuances que fizeram eles acessarem o mercado da construção civil em habitações.

4. ESTUDO DE CASO

4.1 Programa Minha Casa Minha Vida

O Governo Federal instituiu por meio da Lei Federal nº 11.977 de 7 de julho de 2009¹ o programa “Minha Casa, Minha Vida”, o qual cria mecanismos para produção, aquisição e reforma de unidades habitacionais para famílias com renda bruta mensal de até 10 salários mínimos.

Antes desse período o interesse das empresas privadas para construções habitacionais para pessoas de baixa renda era praticamente inexistente, visto que a capacidade de pagamento, quanto em termos de renda acumulada em poupança era baixa. Isso fazia com que os perfis dos compradores dessa faixa econômica fossem incompatíveis com as exigências financeiras.

Uma das medidas mais importantes que o governo previu para que os investimentos privados acontecessem foram as demandas garantidas juntamente com a CEF (Caixa Econômica Federal), que dispõe de pesquisas sobre o déficit habitacional das cidades brasileiras e a partir disso, empresas interessadas apresentam os projetos e, então, caberá à CEF redirecionar as famílias inscritas no PMCMV. Esse mecanismo desenvolvido pelo governo elimina o risco de ausência de público interessado nos imóveis, pois toda a população será repassada a CEF, dando garantia de retorno dos investimentos empresariais.

Esse mecanismo será observado de melhor maneira no questionário aplicado, onde será apresentada a porcentagem de diferença entre investimentos realizados no PMCMV e investimentos convencionais.

A previsão de investimento do Governo é de R\$ 34 bilhões e serão construídas um milhão de moradias (D’ Amico 2011) cujo objetivo principal é facilitar a aquisição da casa própria pelas famílias com renda mensal entre zero e dez salários mínimos, sobretudo por aquelas localizadas nas periferias das grandes cidades.

Segundo a CEF o programa de habitação do governo brasileiro, PMCMV, superou as metas estabelecidas para os 4 primeiros anos do programa que era de 2,4 milhões de unidades habitacionais. De acordo com informações do programa e da Caixa Federal o total de

¹ Acrescida pela a Resolução CCFDS 141/2009, Decreto Lei 6.892/2009, e pelas IN 36/2009 e IN 44/2009 do Ministério das Cidades.

moradias contratadas no programa PMCMV 1 e 2 é de 3,75 milhões de moradias contratadas através do programa, desde a criação do programa, em 2009, até o final do programa 2, em 2015.

Ainda segundo a CEF entre 2011 e 2014, foram investidos 328,1 bilhões de reais no eixo Minha Casa, Minha Vida, segundo 9º Balanço do PAC. O programa entregou 1,51 milhão de moradias, beneficiando mais de cinco milhões de brasileiros. As contratações somam, ao todo, 3,24 milhões de unidades, sendo 2,24 milhões de moradias contratadas na segunda fase do programa.

O Governo Federal fornece informações que no Estado do Mato Grosso do Sul, o programa Minha Casa Minha Vida já contratou 62.480 unidades habitacionais e entregaram 33.025. O investimento no estado é de R\$ 4 bilhões.

O órgão responsável por essas obras é o Ministério das Cidades.

4.1.1 Classificação por renda mensal

Segundo o Governo Federal, o Minha Casa, as faixas são distribuídas da seguinte maneira:

Faixa I

Voltada para as famílias com renda de até R\$1.600 esta faixa oferece subsídio máximo do programa, podendo chegar a até 96% do valor do imóvel. As famílias beneficiadas pagam apenas cinco por cento da renda durante 120 meses, o restante é subsidiado pelo Governo Federal através do MCMV.

Faixa II

Esta é a segunda faixa, é voltada as famílias que ganham acima de R\$1.600 até R\$3.275. As famílias podem conseguir até R\$ 25 mil de subsídio do governo, dependendo da renda e do valor do imóvel pretendido.

Faixa III

Esta é a última faixa de renda do MCMV, são voltadas as famílias que ganham acima de R\$3.275 até R\$5.000. Diferentemente das duas outras fases, esta não oferece nenhum tipo de subsídio, porém há desconto no valor dos seguros obrigatórios e também uma baixa taxa de juros.

Na tabela 5 estão as principais diferenças entre as faixas do programa

Diferença dos Faixas do PMCMV	FAIXA 1	FAIXA 2	FAIXA 3
Consulta aos órgãos de Proteção ao Crédito	Não	Sim	Sim
Subsídio	Até 96% do imóvel	Até 25 mil	Não há
Taxa de Juros	Reduzido	Reduzido	Reduzido
Financiamento	120 meses	360 meses	360 meses
Análise de Risco	Não	Sim	Sim
Precisa dar entrada	Não	Dependo do banco	Depende do banco

Figura 5: Principais diferenças entre as Faixas do PMCMV

Fonte: Adaptado pelo autor

Porém em 2015 o governo pretende lançar uma nova faixa que ficará entre a faixa 1 e a faixa 2. Segundo o Ministro Barbosa (2015) a nova modalidade está sendo chamada de Faixa 1 FGTS, combinando o que hoje são os incentivos da Faixa 1 com os incentivos da Faixa 2 para aumentar o público que tem acesso a esse programa, ampliando principalmente a disponibilidade em grandes centros urbanos.

Ela atenderá pessoas com renda entre R\$1.448 e R\$2.172 (dois a três salários mínimos). A mudança amplia o número de famílias que poderá escolher o imóvel que vai comprar e o momento da compra. Na faixa mais baixa, além de ter de ficar na fila, não é possível escolher.

E ainda na faixa 1, de renda mais baixa, será incluída o MTST (Movimento dos Trabalhadores Sem-Teto) no grupo beneficiado.

4.2 O Programa Minha Casa Minha Vida em Dourados – Mato Grosso do Sul

Segundo a Assecom, entre as quatro maiores cidades de Mato Grosso do Sul (aquelas com população acima de 100 mil habitantes), Dourados é que a tem apresentado o maior crescimento anual do PIB (Produto Interno Bruto). De 2011 para 2012 o PIB do município cresceu 13,87%, passando de R\$ 4,338 bilhões para R\$ 4,940 bilhões. O crescimento na produção municipal de Dourados, a segunda maior cidade do Estado com 210 mil habitantes e o segundo maior PIB, foi de R\$ 602 milhões.

Já a renda per capita (por pessoa) de Dourados cresceu de R\$ 21.862,23 em 2011 para R\$ 24.612,46 anuais em 2012. O crescimento foi de 12,58%. Isso representa um aumento na

renda média do morador de R\$ 2.750,23 em um ano. O aumento da renda do douradense tem sido uma constante. De 2010 para 2011 já havia crescido 20,95%, saltando de R\$ 18.074,64 para os R\$ 21.862,23. A agregação ao poder de compra naquele período foi de R\$ 3.787,59 por habitante. Ou seja, em dois anos a renda de média da população de Dourados cresceu R\$ 6.537,00. (ASSECON)

Quando é analisada a renda média de uma cidade, por vezes a informação fica defasada por conta de grandes fortunas que “escondem” a pobreza real da população, então outra forma de análise é o IDH. O Estado do Mato Grosso do Sul está em décimo lugar no Brasil, no ranking de IDH em 2010, segundo o IBGE. Já dourados é a terceira melhor cidade do Estado no ranking, ficando atrás apenas da capital, Campo Grande, e Chapadão do Sul. A cidade possui um IDH de 0,747. A média nacional é de 0,744 e a média mundial é de 0,702.

Murilo Zauith (2104), ex prefeito da cidade de Dourados, cita os investimentos em infraestrutura, como asfalto, melhoria do trânsito, aeroporto, educação, saúde, saneamento básico, energia e desburocratização, que melhoram os índices e garantem condições para investimentos e geração de empregos. “Nossa cidade está no caminho certo; temos 18 loteamentos em andamento. Vamos entregar cinco mil casas populares”, disse o Prefeito.

Segundo o Governo Municipal, no ano de 2015 se cadastraram cerca de 15 mil pessoas para o sorteio que aconteceu na cidade de Dourados. Dentro os imóveis, 5% são reservados para idosos e mais 5% para deficientes físicos. Outros 25% para pessoas que se enquadrem na renda de até R\$ 1.395,00. O que sobrar será sorteado entre pessoas que atendem a quatro critérios determinados pelo programa federal. No total serão sorteados 608 casas, sendo 267 no conjunto Altos do Alvorada I e mais 180 no Altos do Alvorada II, ambos no Jardim Novo Horizonte. No conjunto Estrela do Leste, no prolongamento da Avenida Marcelino Pires, são mais 161 moradias.



Figura 6: Casas sorteadas pela prefeitura para moradores no Jardim Novo Horizonte

Fonte: Fotografado pelo autor (2016)

Outro dado importante fornecido pelo Governo Federal, é que a cidade entre o ano de 2010 e 2011 estava sendo construídas 1.547 moradias e 4.161 estavam em análise na Caixa Econômica Federal. E também diz que aproximadamente 30 mil pessoas serão beneficiadas nos próximos meses com a construção de 5.708 casas na cidade através de programas habitacionais, como: PAR (Programa de Arrendamento Familiar), que, segundo a CEF, é um programa quem tem como objetivo reduzir o déficit habitacional em municípios com mais de 100 mil habitantes, viabilizando imóveis para famílias com renda de até R\$1.800,00. Também o Programa Minha Casa Minha Vida, PAC (Plano de Aceleração do Crescimento) e PSH (Programa de Subsídio à Habitação de Interesse Social), que segundo ainda a CEF, é uma linha de crédito direcionada à produção de empreendimentos habitacionais e seu principal objetivo é o de subsidiar a produção de empreendimentos habitacionais para população de baixa renda, nas formas de conjunto ou de unidades isoladas.

Apenas no estado de Mato Grosso do Sul já foram gastos em obras concluídas, segundo o Ministério das cidades, R\$ 1.479.340.677,93 até a data de 31 de Outubro de 2014.

No estudo de caso vamos apresentar plotados em mapas da cidade os locais dos bairros destinados a construção dessas moradias para melhor entendimento sobre a isenção das pessoas de diferentes classes sociais interligando a aspectos socioespaciais.

4.3 Plano Diretor da cidade de Dourados/MS

Plano diretor é o instrumento básico de um processo de planejamento municipal para a implantação da política de desenvolvimento urbano, norteando a ação dos agentes públicos e privados (ABNTT, 1991). Ele torna explícitos os objetivos para o Município e estabelece princípios, diretrizes e normas a serem utilizadas como base para que as decisões dos atores envolvidos no processo de desenvolvimento urbanos convirjam, tanto quanto possível, na direção desses objetivos. (SABOYA, 2007)

Segundo o PD (Plano Diretor) de Dourados no Art. 28, a Política Urbana do Município tem como objetivo:

I – ordenar o pleno desenvolvimento das funções sociais da cidade e da propriedade urbana, mediante um conjunto de diretrizes e instrumento de execução.

II – instituir a coordenação e o controle de processos de urbanização, a compatibilização das atividades humanas com as de preservação ambiental, a redução das desigualdades sociais do acesso aos bens e serviços públicos essenciais e a melhoria da qualidade de vida e do meio ambiente.

Considerando a função dessa ferramenta utilizada para o melhor planejamento e controle das ações pré-estabelecidas, podemos então fazer uma análise do Plano Diretor da cidade de Dourados e observar os pontos onde estão sendo abordadas as diretrizes imobiliárias para o futuro da cidade.

No Art. 26 é dito que a propriedade urbana cumpre a sua função social quando atende às exigências fundamentais de ordenação da cidade expressas nesta lei.

Já no Art. 27 diz: Consideram-se atendidos aos interesses sociais quando, simultaneamente, a propriedade imobiliária urbana atender aos seguintes requisitos:

I – tiver aproveitamento para atividades urbanas compatíveis com os equipamentos urbanos, comunitários e serviços públicos existentes;

II – preservar a qualidade do meio ambiente;

III – não prejudicar a saúde e a segurança de seus usuários e da vizinhança;

IV – não se encontrar subutilizada ou utilizada de maneira especulativa e irracional.

§ 1º - considera-se subutilizado o imóvel cuja edificação ou aproveitamento seja inferior a 10% da área do lote, em que esteja servido de pelo menos 5 (cinco) das seguintes condições:

I – Pavimentação asfáltica;

II – Rede de água tratada;

III - Rede de esgoto sanitário;

IV – Rede de água pluvial;

V – Energia elétrica;

VI – Iluminação pública;

VII – Escola a menos de 500 metros e

VIII – Posto de saúde ou outro serviço de saúde pública ou privada a menos de 500 metros.

No Art. 30 do Plano Diretor ele cita os instrumentos de execução da política urbana/rural, que são usados para planejamento e ordenação do espaço. E um dos instrumentos citados nele são as ZEIS (Zonas Especiais de Interesse Social).

Segundo a prefeitura da cidade de São Paulo as ZEIS existem para garantir que a política habitacional consiga bons terrenos para a produção de novas Habitações de Interesse Social (HIS) e para que a regularização fundiária e urbanização de favelas, loteamentos irregulares e conjuntos habitacionais populares possam beneficiar os habitantes da cidade que vivem em assentamentos precários e informais.

Para melhor compreensão de como funciona a divisão e como são classificadas as áreas urbanas, o PD faz uma classificação do território em quatro partes, como expõe o Art. 32. Elas são: zona urbana, zona de expansão urbana, zona de restrição urbana e zona rural

I – Zona urbana são aquelas porções do território municipal, demarcadas por um perímetro, definido em lei, considerado como o polígono que contorna determinada porção do território municipal que possua características e finalidades urbanísticas;

II – Zona de expansão urbana é o espaço demarcado do território municipal, adjacente ao perímetro urbano em que o Poder Público Municipal tenha interesses urbanísticos futuros,

dedicando especial atenção para as atividades e ocupações territoriais ali pretendidas, definida em lei;

III – Zona de Restrição Urbana é a zona demarcada dentro do perímetro urbano que corresponde à zona de transição, assim denominada de Lei de Uso e Ocupação do Solo Urbano de Dourados e ainda toda a área rural que contorna a Reserva Indígena situada no território de Dourados.

a – Zona de Restrição Urbana deverá conter o processo de ocupação urbana para que haja distanciamento entre a Reserva Indígena e a área urbanizada da cidade, sendo proibida qualquer atividade industrial/comercial/serviços ou ainda impacto sócio ambiental.

b – A área abrangida na zona rural pela zona de restrição é aquela que limita 300 metros da linha divisória da Aldeia.

c – Na zona de restrição dentro do território urbano, denominado de zona de transição, somente poderão ser aprovados loteamentos com lotes contendo dimensões mínimas de 800m²

IV – Zona rural é aquela que não possui demarcação com finalidade urbanística, constituída por áreas destinadas a atividades primárias de produção agrícola, bem como de atividades extrativistas, de reflorestamento e de mineração, entre outras;

Considerando essa divisão territorial podemos agora observar quais planos e objetivos da cidade para melhor entendimento das ações empresariais conforme o PD, utilizando conceitos das ZEIS, ou populações de baixa renda afastadas dos centros.

No Art. 39 do Plano Diretor diz que as ZEIS são áreas selecionadas para a acomodação, adequação e readequação da população de baixa renda de maneira a possibilitar melhor qualidade de vida aos cidadãos. No artigo existem 3 parágrafos regulatórios, eles são:

§ 1º Nas ZEIS serão incentivadas as edificações de habitações multifamiliares, contribuindo para a otimização da infraestrutura por meio do adensamento que a moradia coletiva proporciona.

§ 2º A densidade demográfica líquida das ZEIS não deve ultrapassar a 500 habitantes por hectare e o gabarito máximo das edificações desse ser de 4 pavimentos, obedecendo as diretrizes de uso e ocupação do solo.

§ 3º A lei de uso e ocupação do solo deverá estabelecer diretrizes urbanísticas especiais e diferenciadas para casa ZEIS, conforme suas peculiaridades.

Essas ZEIS são divididas em 3 grupos, conforme a seguir:

As ZEIS 1 são áreas com loteamentos existentes, de caráter social, públicos ou privados, regulares, irregulares ou em processo de aprovação e Vilas dos Ofícios, estando todos com população já estabelecida.

§ 1º As ZEIS 1 são subdivididas em:

I - Áreas com loteamentos de caráter social, regulares, com carência de infraestrutura, e população estabelecida antes de 2001;

II - Áreas com loteamentos de caráter social, irregulares ou em fase de aprovação, com população instalada após 2001;

III - Áreas com loteamentos de caráter social, regulares, com infra-estrutura mínima e população estabelecida antes de 1990;

IV - Vilas dos Ofícios;

§ 2º A prioridade das ZEIS 1 é a instalação de infraestrutura e de equipamentos urbanos comunitários por parte do Poder Público Municipal bem como o incentivo a empreendimentos de interesse coletivo, como fossas sépticas individuais ou coletivas, praças, monumentos, reformas em escolas, postos de saúde, entre outros.

§ 3º Fica o Poder Público Municipal obrigado a implantar pavimentação asfáltica prioritariamente nas ZEIS 1 – por estar sua população já estabelecida antes de 2001.

As ZEIS 2 são áreas com disfunções urbanísticas, necessitando da atuação/intervenção urbana por parte do Poder Público Municipal para a regularização dos lotes ou para a remoção da população instalada em locais impróprios para moradia e impor ao empreendedor privado o respectivo ônus pela ocupação irregular.

§ 1º As ZEIS 2 são subdivididas em:

I - Áreas alagáveis, de risco e invasões de vias públicas;

II – Áreas de favelas e/ou invasões de áreas públicas Institucionais;

§ 2º - A prioridade na ZEIS 2 é a regularização dos lotes nas áreas ocupadas e a remoção da população instalada em áreas de risco e/ou alagáveis.

§ 3º - As áreas a serem regularizadas nas sedes dos Distritos são aquelas em que a população já se encontra estabelecida no local e contarão com os serviços do Poder Público Municipal para escriturar os lotes aos seus moradores.

§ 4º - A população removida deverá ser instalada, prioritariamente, em localidade próxima de sua moradia e que contenha, no mínimo, instalações de infraestrutura urbana,

acesso a serviços como transporte coletivo urbano, educação e saúde correspondente aos da sua região anterior.

§ 5º - A remoção da população assentada em loteamentos privados regulares, porém em áreas alagáveis, será realizada em conjunto, pelo Poder Público Municipal, pela população atingida e pelos responsáveis pelo empreendimento.

As ZEIS 3 são áreas urbanas vazias, de interesse para a implantação de loteamentos sociais para a população de baixa renda.

§ 1º As diretrizes urbanísticas para estas áreas deverão atender à lei municipal da política de habitação.

Considerando o planejamento e diretrizes, podemos então perceber os principais locais de atuação, bem como as regulamentações necessárias para tais projetos.

A partir da exposição de metas da Prefeitura Municipal, tornamos clara a importância desse documento para as empresas do ramo imobiliário, que usa frequentemente desse artifício para estabelecer planos e tomadas de decisões.

E com todo esse apoio técnico que o PD fornece, usaremos toda essa referência mais tarde quando o questionário for aplicado e tivermos uma real amostra dos locais de atuação das empresas imobiliárias. Então será feita uma comparação de como elas estão utilizando as áreas que a Prefeitura de Dourados fornece para investimentos, e como a Teoria dos Jogos entre elas pela busca de novos mercados podem ser alterados com os resultados do presente trabalho.

As informações desse documento são imprescindíveis para o entendimento do ação das empresas estudadas

4.4 Pesquisa de campo e elaboração de banco de dados

Conforme colocado anteriormente, estudarmos os mecanismos e estratégias para a permanência no mercado é um desafio para as empresas do ramo imobiliário. Apesar da desaceleração do setor desde 2013, ainda é altamente motivador para as empresas conquistarem e segurarem seus clientes, já que a busca permanente por melhores condições de vida cresce de forma extraordinária, alavancando não apenas esse setor, mas também fomentando diversos setores da economia que representa melhores condições, como saúde, setor automobilístico, eletroeletrônico, entre muitos outros.

A fim de contribuir para que sejam entendidas claramente as estratégias eficazes das construtoras para que sua parcela no mercado seja atendida, foram aplicados questionários para os proprietários das empresas com o objetivo de extrair informações para entendermos melhor como traçam suas metas, estratégias e tomadas de decisões. Duas empresas se consideraram de pequeno porte e uma de médio porte, segundo critérios do SEBRAE.

O questionário foi entregue pessoalmente nas empresas, impresso em papel. A entrega dos questionários teve grande relevância pois oportunizou conversas informais sobre o tema, as quais estão inserido no trabalho em geral.

4.4.1 Análise descritiva dos respondentes

A primeira etapa de perguntas teve como objetivo identificar o perfil social dos proprietários, ou seja, sua origem familiar, escolaridade e suas influências. Essa análise, embora aparentemente subjetiva, pode dar sinais do tipo de racionalidade e tomadas de decisões dos agentes.

Tabela 1: Análise descritiva dos respondentes

Itens de Pesquisa	Quantidade de respostas
1 Sexo:	
Masculino	3
Feminino	-
2 Idade:	
18 a 25 anos	-
25 a 30 anos	-
31 a 40 anos	2
41 a 50 anos	1
51 a 60 anos	-
Mais que 60 anos	-
3 Como você se declara:	
Branco	2
Negro	-
Pardo	1
Indígena	-
Amarelo	-
Não desejo declarar	-
4 Qual estado você nasceu:	
Mato Grosso do Sul	3
5 Qual seu grau de instrução:	
Ensino fundamental incompleto	-

Ensino fundamental completo	-
Ensino médio incompleto	-
Ensino médio completo	1
Ensino superior incompleto	-
Ensino superior completo	2
Pós graduação	-
6 Se superior ou pós, em qual área e qual instituição? Arquitetura, UNIGRAN Zootecnia, UNOESTE	
7 Já realizou algum curso relacionado à construção civil? Se sim, qual? Não Sim, mercado das construções	2 1
8 O que fazia antes de assumir esse cargo/negócio? Estudante Administrador de fazendas Administração de industria de sementes	1 1 1
9 Atua em outro setor? Se sim, qual? Não Sim, Zootecnista	2 1
10 Qual grau de instrução do seu pai? Ensino fundamental incompleto Ensino fundamental completo Ensino médio incompleto Ensino médio completo Ensino superior incompleto Ensino superior completo Pós graduação	- 1 - 1 - 1 -
11 Se superior ou pós, em qual área? Agrônomo	
12 Qual profissão do seu pai atualmente? Aposentado	3
13 Qual grau de instrução da sua mãe? Ensino fundamental incompleto Ensino fundamental completo Ensino médio incompleto Ensino médio completo Ensino superior incompleto Ensino superior completo Pós graduação	- - - 3 - - -
14 Qual profissão da sua mãe atualmente? Aposentada Do lar	2 1

Qual sua renda média mensal?	
15 Segundo critérios da ABEP	
Extremamente pobre (até R\$ 854)	-
Pobre (até R\$ 1.113)	-
Vulnerável (até R\$ 1.1484)	-
Baixa classe média (até R\$ 2.674)	-
Média classe média (até R\$ 4.674)	-
Alta classe média (até R\$ 9.897)	3
Baixa classe alta (até R\$ 17.434)	-
Alta classe alta (acima de R\$ 17.434)	-
Qual a renda média mensal do seu pai?	
16	
Extremamente pobre (até R\$ 854)	-
Pobre (até R\$ 1.113)	-
Vulnerável (até R\$ 1.1484)	-
Baixa classe média (até R\$ 2.674)	1
Média classe média (até R\$ 4.674)	1
Alta classe média (até R\$ 9.897)	-
Baixa classe alta (até R\$ 17.434)	-
Alta classe alta (acima de R\$ 17.434)	1
17 Qual a renda média da sua mãe?	
Extremamente pobre (até R\$ 854)	-
Pobre (até R\$ 1.113)	-
Vulnerável (até R\$ 1.1484)	-
Baixa classe média (até R\$ 2.674)	1
Média classe média (até R\$ 4.674)	1
Alta classe média (até R\$ 9.897)	1
Baixa classe alta (até R\$ 17.434)	-
Alta classe alta (acima de R\$ 17.434)	-

Fonte: Elaborado pelo autor (2016)

Por meio do quadro 1, é possível identificar que todos os respondentes são do sexo masculino, todos com idade entre 31 e 50 anos. Outro fator interessante que foi observado é a naturalidade dos respondentes, ou seja, todos são do Mato Grosso do Sul.

Sobre o grau de instrução dos respondentes, pode-se observar que apenas um tem formação na área em que atua, foi o respondente que cursou Arquitetura na UNIGRAN, e ingressou na área de construção civil. Já o outro respondente que possui formação superior tem um foco totalmente diferente do que atua nos dias de hoje.

Através de uma simples análise, observa-se que o setor não agrega somente pessoas ligadas a área ou com formação específica. No questionário aplicado, a maioria dos respondentes não tinha ligação com o setor antes de entrar no ramo imobiliário, isso

demonstra o grande crescimento do mercado, trazendo agentes de outro setores na busca por maior rentabilidade.

Outro ponto interessante nessa primeira parte do questionário diz respeito a renda média mensal dos respondentes, todos eles são alta classe média, faturando até R\$ 9.897 por mês, segundo tabela econômica da ABEP (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE PESQUISA).

Quanto à renda mensal dos pais a pesquisa demonstrou certo equilíbrio entre as partes.

4.4.2 Questões econômicas, financeiras e de concorrência nas empresas

Na sequência foram aplicadas perguntas sobre questões econômicas, financeiras e de concorrência. Essa parte faz-se necessária para que sejam compreendidas as estratégias da empresa e como elas atuam, qual sua maturidade no mercado e como agem em relação aos clientes.

Tabela 2: Questões econômicas

	Itens de Pesquisa	Quantidade de respostas
1	Qual porte da empresa?	
	Grande	-
	Médio	1
	Pequeno	2
	Micro Empreendedor Individual	-
	Outro, qual?	-
2	Quantos proprietários/sócios a empresa possui?	
	1	-
	2	3
	3	-
	4	-
	Outro, qual?	
3	Atualmente, qual cargo você desempenha na empresa?	
	Administrador	3
4	Qual a função exercida pelo seu cargo na empresa?	
	Administrativo	2
	Vendas	1
5	Há quanto tempo a empresa atua no mercado da cidade de Dourados?	
	5 anos	1

	7 anos	1
	4 anos	1
6	O que caracterizou a abertura da empresa? Novo negócio	3
7	Caso tenha sido um novo negócio, quais foram os principais fatores que levaram a abertura?	Facilidade de crédito feito pelo Governo Federal. Exemplo Minha Casa Minha Vida Fiz a graduação e gostaria de trabalhar na área, logo após surgiu uma oportunidade e uma melhora no mercado. Oportunidade através de um familiar e bom mercado
8	Ainda sobre o novo negócio, quais foram as principais dificuldades enfrentadas para criá-la? Burocracia na documentação	3
9	Já atuava nesse setor antes desse cargo? Se sim, qual era a especialidade na construção civil? Não Sim, estava cursando Arquitetura	2 1
10	Qual região de Dourados a sede da empresa está localizada? Centro Periferia Bairros residenciais Vila industrial Outros, qual?	3 - - - -
11	Qual principal meio de divulgação aos clientes? Internet Panfletos Outdoor TV Outro, qual?	- - 3 - -

Fonte: Elaborado pelo autor (2016)

Essa parte do questionário fornece um melhor entendimento sobre as empresas pesquisadas, e como elas agem no mercado. Apesar de se tratarem de pequenas empresas, classificadas segundo critérios do SEBRAE, têm altos faturamentos mensais, e altos lucros.

Quanto aos cargos desenvolvidos na empresa, eles não são relacionados diretamente a projetos, isso explica a falta de formação na área de construção civil, pois quando se trata das partes administrativas, os proprietários das empresas possuem em geral experiência na área.

Outro fator muito interessante dos respondentes, diz respeito a caracterização da abertura da empresa. Isso faz parte de um cenário que o Brasil apresentou nos anos anteriores em relação a criação de novas empresas.

A figura 5 demonstra a quantidade de empresas que foram criadas nos últimos anos no Brasil. Podemos notar uma crescente até o ano de 2013, isso foi proporcionado em grande parte pelos investimentos governamentais, principalmente quando foram ampliadas as possibilidades de crédito pelo BNDES, o que facilitou a abertura de empréstimos a novas empresas.

As empresas pesquisadas no presente trabalho também foram criadas nesse período, caracterizando o crescimento acelerado do Brasil na cidade de Dourados, que foi beneficiada com os investimentos do governo para crescimento nacional. Comprovado pelas respostas quando foram questionados os principais fatores que levaram a abertura das empresas, todos citaram o mercado e as oportunidades do governo.



Figura 7: **Abertura de empresas no Brasil**

Fonte: SERASA

A próxima análise relevante diz respeito à localização das empresas questionadas em relação às áreas da cidade que elas atuam. Todas as empresas estão localizadas no centro da cidade, apesar de atenderem clientes que geralmente não possuem o poder aquisitivo para adquirirem imóveis nos centros das cidades. Isso explica o motivo do principal meio de

divulgação das empresas, que são outdoors. Eles geralmente são colocados nos bairros de interesse das empresas para atraírem clientes interessados e com o poder aquisitivo desejado e almejado pelas empresas para seus empreendimentos.

A figura 6, logo abaixo foi fotografada na cidade de Dourados. Representa na prática o principal meio que as imobiliárias usam para atraírem seus clientes interessados nos bairros que eles pretendem agir. Na imagem a empresa construtora utiliza um outdoor chamativo, com imagens de crianças em lazer, para que possíveis compradores se familiarizem com os projetos que eles pretendem vender.

Isso mostra que as empresas estão trabalhando em conjunto com o Plano Diretor da cidade de Dourados. O local que a foto foi tirada, representa uma ZEIS 3, e como foi dito no capítulo anterior, representa áreas urbanas vazias, de interesse para a implantação de loteamentos sociais para a população de baixa renda.



Figura 8: Área urbana vazia sendo implantados lotes sociais para população de baixa renda no Bairro Novo Horizonte

Fonte: Fotografado pelo autor

Apesar de ser uma solução habitacional, os efeitos vai além da solução, com efeitos advindos da segregação espacial. A discriminação social afeta a população, gerando principalmente a violência, que por vezes está ligada a marginalização e a pobreza. Segundo Silva (2011), no entanto o mito do crime associado à pobreza cria estereótipos, marginaliza e criminaliza a pobreza, em vez de se focalizar na violência que é a pobreza.

A marginalização acontece na cidade de Dourados, e isso afeta todos os setores, inclusive o setor imobiliário. Na figura 7, está sinalizado em vermelho, no mapa da cidade, a localização da fotografia da figura 6, para percebermos como a criação das ZEIS 3, como explicadas pelo Plano Diretor da cidade, e dos lotes habitacionais, ao mesmo que favorece a economia e disponibiliza clientes novos para as construtoras, inclusive as pesquisadas, também marginaliza socialmente as pessoas, afastando-as dos centros urbanos.

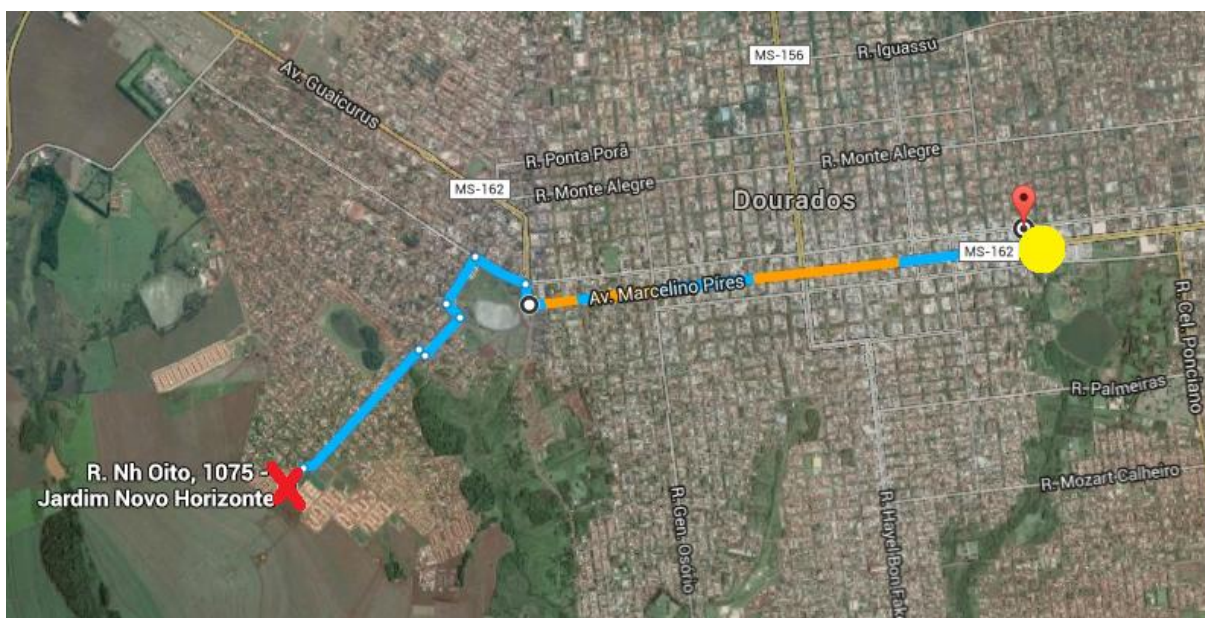


Figura 9: Mapa da cidade de Dourados com sinalização dos lotes habitacionais para pessoas de baixa renda (ZEIS 3) e sinalização do Centro Urbano

Fonte: Google Earth (2016)

Como é possível constar, os lotes estão nas “bordas” da cidade sinalizadas com um “X”, muito distantes dos grandes centros, sinalizado com um círculo amarelo, e como foi observado na Figura 7, apresentam uma baixa disponibilidade de infraestruturas, como pavimentação, saneamento básico, espaços de lazer, entre outros.

A distância fornecida pelo Google Maps foi de 6,5 quilômetros, da Vila Toscana até centro da cidade.

Recentemente, foram sorteadas casas pela prefeitura da cidade de Dourados, para moradores que se enquadram nos requisitos do Programa Minha Casa Minha Vida. O novo condomínio Residencial foi nomeado como Vila Toscana IV, no bairro Novo Horizonte. A figura 8 e 9 são fotografias dos locais e das casas que a população recebeu através do programa social. Os imóveis possuem 42 metros quadrados, com dois quartos, sala, cozinha e banheiro.



Figura 10: Placa indicativa do Condomínio Residencial Vila Toscana Fase IV

Fonte: Fotografado pelo autor (2016)



Figura 11: Imóveis sorteados do PMCMV no Condomínio Vila Toscana Fase IV

Fonte: Fotografado pelo autor (2016)

Nas imagens podemos perceber que apesar das casas estarem longes do centros, infraestrutura já é presente. Isso demonstra cada vez mais a busca por melhores condições de vida, ou seja, apesar de serem casas simples e afastadas, a população almeja por condições favoráveis à uma boa habitação.

A seguir, é apresentado um questionário onde se tinha por objetivo levantar algumas percepções sobre questões financeiras e de concorrência na percepção dos agentes.

Tabela 3: **Questões financeiras e de concorrência**

12	Qual é o maior atrativo diferencial da sua empresa comparando-a com as concorrentes?	Preço, atendimento, condições de pagamento e qualidade do imóvel.
		Localização dos imóveis
		Preço e atendimento especializado
13	Quais as faixas do Minha Casa Minha Vida a empresa atua? Faixa 1 Faixa 2	- -

	Faixa 3	-
	Faixa 1 e 2	1
	Faixa 1 e 3	-
	Faixa 2 e 3	2
	Não atendemos a clientes do programa	-
14	Considerando a(s) faixa(s) do MCMV em que atua, quais as principais dificuldades encontradas com os clientes?	
	Comprovação de renda	3
15	Ainda sobre a(s) faixa(s) do MCMV em que atua, quais as principais dificuldades encontradas com órgãos regulamentadores?	
	Demora na aprovação do crédito	3
16	Quais principais motivos que ficam evidentes quando um possível comprador deixa de comprar seu produto	
	Preço	-
	Local dos imóveis	1
	Condições de pagamento	2
	Falta de informação	-
	Outros, qual?	-
17	Qual é o custo médio do metro quadrado construído, incluindo documentação, insumos, terreno, impostos, e mão de obra?	
	R\$ 2.050	1
	R\$ 2.200	1
	R\$ 3.000	1
18	Qual é o valor de venda do metro quadrado?	
	R\$ 2.250	1
	R\$ 2.500	1
	R\$ 3.500	1
19	Quantas unidades aproximadamente são vendidas por ano?	
	20	1
	18	1
	25	1
20	Pretende atuar em outras faixas do MCMV? Se sim, qual?	
	Não	3
21	Quais são os principais concorrentes?	
	Grandes construtoras	3

	Médias construtoras	-
	Pequenas construtoras	-
	Construtoras independentes	-
	Imobiliárias	-
	Outro, qual?	-
22	Quais são as principais dificuldades de compras de terrenos?	
	Alto custo	3
	Má localização	-
	Burocracia na documentação	-
	Outros, qual?	-
23	A empresa trabalha em parceria com outra empresa do mesmo ramo? Se sim, quais são as principais vantagens?	
	Sim, parceria da venda, imobiliária que faz a venda	1
	Não	2
24	Os trabalhadores são registrados ou contratados para obras específicas?	
	Registrados	3

Fonte: Elaborado pelo autor (2016)

Essa etapa do questionário aborda o relacionamento das empresas respondentes com seus clientes, e quais são os problemas enfrentados para fidelizarem seus clientes e efetivamente vender seus imóveis.

Como é percebido, as construtoras trabalham com o PMCMV, e cada uma delas detém um atrativo diferencial, porém, concordam que o preço é o principal meio que os clientes avaliam ao efetivar uma compra.

Já os problemas enfrentados, giram em torno do cliente com o banco financiador, ou seja, na comprovação de renda dos compradores, que acarreta uma demora na aprovação do crédito, fazendo assim com que toda a cadeia do setor fique estática. Isso indica que a Caixa Econômica Federal faz uma análise de crédito e documentos minuciosa, de maneira a verificar se o mutuário terá condições de pagar. Dessa maneira, a especulação imobiliária brasileira se distingue muito da americana que gerou a crise de 2008, uma vez que no caso americano a próprio risco de pagamento dos mutuários era um elemento de alavancagem financeira, pois essa dívida era vendida como títulos no mercado financeiro.

Outro problema que os respondentes relatam são as condições de pagamento que oferecem aos clientes, fazendo assim a principal perda de vendas observada no questionário.

Isso explica mais uma vez o motivo do preço ser o principal fator para que um negócio seja concluído. Esse fator é importante pois indica que, embora as pessoas tenham melhorado de vida a partir de 2003, sua renda ainda tem dificuldades de comportar o valor das prestações para as faixas 2 e 3; para a faixa 1, pela prefeitura é viável, mas insuficiente em número de unidades

Quanto aos preços executados pelas empresas, tanto do metro quadrado construído, quanto o valor de venda por metro quadrado, são parecidos em dois casos, e isso deixa evidente que elas são empresas concorrentes, pois trabalham na mesma média de preços, disputando assim clientes que estão interessados em imóveis nessa faixa. Já uma das empresas possuem valores mais altos, e fica relativamente “fora” da concorrência das outras duas respondentes.

Apesar de serem concorrentes, as empresas relataram que suas principais atividades foram concentradas em bairros diferentes. Então podemos perceber que a concorrência é principalmente sobre os clientes e não sobre as regiões.

A teoria dos jogos é importante no aspecto a seguir, quando as empresas relatam que suas principais concorrentes são as grandes construtoras, que detém de um grande poder de barganha e negociam com mais facilidade, obtém maior capital de giro para negociações de grandes lotes, terrenos, e compra de materiais.

Uma das empresas respondentes relatou ter alianças com imobiliárias, que vendem seus imóveis e ganham porcentagem na venda. Isso aumenta a competitividade empresarial diante do contexto. A vantagem competitiva obtida é de grande importância no ambiente onde as estratégias são necessárias para permanecer no mercado.

Segundo Yoshino & Rangan (1996, p. 5) uma aliança estratégica “é uma parceria comercial que aumenta a eficácia das estratégias competitivas das organizações participantes, propiciando o intercâmbio mútuo e benéfico de tecnologias, qualificações ou produtos baseados nesta”.

A teoria dos jogos, juntamente com as estratégias e as alianças, no final do trabalho será explicada para entendermos como as construtoras que responderam ao questionário agem perante tomam decisões estratégicas.

4.4.3 Cadeia de Suprimentos: a relação com fornecedores

Nesse tópico será exposto o questionário sobre questões da cadeia de suprimentos em geral, desde a compra das matérias primas, base de dados para insumos, até os compradores dos imóveis, que são os consumidores finais de toda a cadeia. A partir dessa análise, teremos a noção de como os custos das empresas são geridos.

Tabela 4: **Questões sobre cadeia de suprimentos**

	Itens de Pesquisa	Quantidade de respostas
1	Quais são os canais de fornecedores de insumos para a obra?	
	Lojas locais	2
	Direto das fábricas	1
2	A empresa utiliza como base de dados de insumos e mão de obra o SINAP?	
	Sim	-
	Não. Utilizo meus próprios dados de custos das obras	3
	Não uso e não conheço	-
3	A empresa utiliza os calculadores do INCC para atualização de preço de imóveis?	
	Sim	-
	Não, Utilizo minhas próprias fontes para cálculos.	3
	Não utilizo e não conheço	-
4	Quais são os meios para captação de trabalhadores? Há dificuldades para conseguir mão de obra?	
	Contrata-se na própria empresa	3
5	Qual tempo médio para uma casa ficar pronta para entrega?	
	5 meses	2
	6 meses	1
6	Geralmente, qual o grau de instrução dos clientes?	
	Médio	3
7	Geralmente, qual é o setor de atuação dos clientes?	
	Comerciantes	1
	Servidores públicos	2
8	Qual é a faixa de renda média observada nas pessoas que efetivamente compram as casas?	
	Extremamente pobre (até R\$ 854)	-
	Pobre (até R\$ 1.113)	-
	Vulnerável (até R\$ 1.1484)	2
	Baixa classe média (até R\$ 2.674)	-
	Média classe média (até R\$ 4.674)	1
Alta classe média (até R\$ 9.897)	-	

	Baixa classe alta (até R\$ 17.434)	-
	Alta classe alta (acima de R\$ 17.434)	-
9	Qual a faixa etária observada nas pessoas que efetivamente compram as casas?	
	18 a 25 anos	-
	25 a 30 anos	2
	31 a 40 anos	1
	41 a 50 anos	-
	51 a 60 anos	-
	Mais que 60 anos	-
10	Quais são os bairros com maior número de empreendimentos da empresa na cidade de Dourados?	
	Jardim Pelicano	1
	Cidade Jardim	1
	Novo Horizonte	1
11	Qual o grau de inadimplência?	
	Menor de 10%	1
	Entre 10% e 20%	2
	Entre 20% e 30%	-
	Entre 30% e 40%	-
	Entre 40% e 50%	-
	Maior que 50%	-

Fonte: Elaborado pelo autor (2016)

Se tratando de empresas pequenas e pessoas locais, a compra de matérias primas acontece em lojas locais, foi o que 67% das pessoas responderam, isso faz com que o processo de compra de materiais não seja tão formal.

Outro aspecto interessante está relacionado a não utilização das bases de dados do SINAPI (Sistema Nacional de Pesquisas de Custos e Índices da Construção Civil). Segundo o site da CEF (Caixa Econômica Federal), o SINAPI que estabelece regras e critérios para elaboração do orçamento de referência de obras e serviços de engenharia, contratados e executados com recursos dos orçamentos da União, para obtenção de referência de custo.

Outra ferramenta importante que 100% das empresas respondentes disseram não utilizar são os calculadores do INCC (Índice Nacional de Custo da Construção), esse índice mede a variação dos preços de materiais, mão de obra e matéria prima da construção civil. Esse índice é calculado mensalmente pela FGV (Fundação Getúlio Vargas) e é utilizado como base para o reajuste do valor dos imóveis habitacionais em construção.

A ferramenta acima é importante, principalmente para as empresas pequenas ou médias, que não tem um grande poder de barganha para negociar grandes quantidades de

matérias primas, que por sua vez, sofrem alteração ao longo do tempo, podendo assim afetar drasticamente as receitas. Outro ponto importante para que as empresas comecem a utilizá-lo é o tempo que cada empreendimento demora a ficar pronto ao consumidor final. O tempo médio respondido foi de seis meses, o que faz com que a alteração dos preços calculados pelo INCC possa sofrer alterações, impactando diretamente nos lucros da empresa.

Esse tópico do questionário também fornece uma base de dados dos clientes, que em geral são comerciantes da cidade de Dourados, ou servidores públicos. No questionário, os respondentes assinalaram que 67% das pessoas são do grupo vulnerável (até R\$ 1.484)

Quando a faixa de renda observada é baixa, explica outra resposta das construtoras que participaram da pesquisa, em outra questão os respondentes disseram que as principais dificuldades são os preços dos terrenos, porém quando se tem clientes com pouco poder aquisitivo, o preço do terreno influencia diretamente nos preços finais, o que reforça a ideia das pessoas mais carentes serem excluídas dos centros urbanos.

Na questão de número 10, uma das organizações que responderam ao questionário, obteve o maior número de empreendimentos justamente no bairro Novo Horizonte, onde as figuras 8 e 9 do presente trabalho foram tiradas. Apesar de ser um bairro afastado dos centros, estão recebendo grandes empreendimentos e conjuntos habitacionais totalmente novos. A figura 8 mostra um condomínio em fase final no bairro, com todos imóveis novos.



Figura 12: **Condomínio em fase final no bairro Novo Horizonte**

Fonte: Fotografado pelo autor (2016)

4.4.4 **Relações entre as empresas, financiadores e governo**

Esse tópico do trabalho foi realizado para melhor entendimento da posição política e como os principais membros das empresas que responderam ao questionário enxergam o governo e os programas sociais realizados, bem como os benefícios que este trouxe para suas empresas.

Tabela 5: **Questões sobre políticas públicas**

	Itens de Pesquisa	Quantidade de respostas
1	<p>Quais as principais dificuldades para conseguir que o empreendimento tenha financiamento de compra pela Caixa?</p> <p>Adequar aos padrões que a caixa exige</p>	3

2	A empresa recebe financiamento para construção? Se sim, qual a taxa de juros? Não	3
3	Em termos de alavancar os negócios, o PMCMV foi, para sua empresa: Ruim Regular Bom Ótimo	- - - 3
4	Justifique a resposta acima:	A facilidade de crédito aos clientes viabiliza a construção Os programas do governo, principalmente o PMCMV, deu acesso as pessoas carentes ter direito à casa própria Facilidade do crédito e acessibilidade
5	Quais as principais vantagens e desvantagens que os programas do governo te proporcionaram?	Vantagens: facilidade de crédito Desvantagens: demora de aprovação do crédito e do imóvel
6	Qual sua posição política? Extrema esquerda Esquerda Centro Direita Extrema direita Não defino por esses métodos Prefiro não responder Outro, qual?	- 2 1 - - - - -
7	Em linhas gerais, qual sua avaliação do governo? Ruim Regular Bom Ótimo Outro, qual?	- - 3 - -
8	A respeito da política habitacional voltada ao seu negócio, qual a sua avaliação das ações do governo federal? Ruim Regular Bom Ótimo	1 - 2 -

	Outro, qual?	-
9	Justifique sua resposta acima	Dificuldades na aprovação de crédito dos clientes
		Muito bom, pois possibilitou novos clientes.
		Foi através dos programas do governo que possibilitou a abertura da empresa
10	A respeito da política habitacional voltada ao seu negocio, qual a sua avaliação das ações do Governo Municipal?	
	Ruim	-
	Regular	3
	Bom	-
	Ótimo	-
Outro, qual?	-	
11	Há diferença entre o que as regras governamentais regulam e o que acontece na prática em relação ao acesso empresarial? Explique	Não, todas as ações que o governo demonstra são observadas na prática.
		As vezes o processo demora mais que o normal por burocracia do banco em relação ao crédito aos clientes
		Não, em linhas gerais acontece o que é regulamentado pelo governo.
12	Em linhas gerais, qual é a sua avaliação do mercado imobiliário de Dourados?	Há um mercado promissor, pois o déficit na habitação ainda é grande na cidade.
		O mercado já foi melhor, quando a economia estava superaquecida pelos programas, no momento está um pouco desacelerado, porém continua bom
		A empresa está buscando mais clientes, pois sabe que a cidade continua a crescer pelo novos empreendimentos que a cidade atrai

Fonte: Elaborado pelo autor (2016)

Essa etapa do questionário aborda o caráter pessoal, porém em geral, podemos observar que os programas do governo federal influenciou diretamente na abertura das

empresas, pois a partir disso, os proprietários viram uma ótima oportunidade no setor imobiliário.

Quando relataram sobre os financiamentos, as empresas demonstraram que perdem a vantagem que o governo oferece quanto aos financiamentos do BNDES e que provavelmente empresas de grande porte utilizam.

Ainda pôde destacar que apesar do momento em que o país atravessa em 2015 e início de 2016 não estar tão favorável como há alguns anos, ainda relatam que acreditam no setor e que ainda está muito promissor na cidade Dourados, pois a cidade continua a crescer oriunda do aumento das universidades, que continuam a receber mais alunos, e o comércio da cidade que também cresce puxado por estudantes, servidores públicos e trabalhadores. Nos construtores foi observada uma auto-classificação política e de aprovação do governo que provavelmente tem a ver com a sua própria ascensão por meio do programa.

Existem ainda algumas especulações sobre o ano de 2016, que apesar da crise, muito investidores apostam em alternativas que motivam compradores a investirem nos imóveis. Um dos principais fatores que dá credibilidade ao setor em 2016 é a terceira fase no Programa Minha Casa Minha Vida. Embora não haja informações concretas sobre quando de fato os novos valores de teto entrarão em vigor, isso deve ter um impacto positivo no mercado em 2016.

Esse aumento fará com que novos imóveis possam ser incluídos no programa, dando maior acesso a pessoas antes sem o direito de participar do programa. A CEF já anunciou que aumentará os investimentos em habitação no ano.

Outro importante aspecto que pode aquecer o setor em 2016 são as novas linhas de crédito. Isso foi reflexo das mudanças nos bancos públicos em 2015, fazendo com que futuros compradores busquem novas alternativas, principalmente em bancos privados e consórcios.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com análise e considerando que as empresas precisam ser mais competitivas para se manterem no mercado, estudos que envolvem a estratégias empresarias são cada vez mais importantes e devem ser inseridos em todo âmbito organizacional. Ao apresentar o estudo de caso fica evidente que o tema Teoria dos Jogos tem espaço e pode ser bastante difundido nas empresas, mas há nuances ligados à trajetória dos agentes que influenciam nas decisões, bem como suas decisões trazem impactos sociais no agregado do espaço social.

Segundo o proprietário de uma das empresas respondentes o setor “esfriou”, porém disse que confia muito na melhora da economia ainda esse ano para que as “coisas melhorem” para a empresa e para a população. Ressalta ainda que as pessoas estão com medo de investir no momento e não conseguem cumprir com as dívidas feitas.

O cenário atual do setor imobiliário permitiu mostrar como as empresas agem e enxergam o mercado através das suas perspectivas e objetivos. Há também pontos que não podem ser enxergados através da aplicação de simples questionários aplicados, visto isso, as conversas informais que foram realizadas durante o trabalho, ligações e mensagens foram expostas durante o texto quando necessárias para incrementar informações. Isso forneceu aos leitores melhor entendimento do assunto durante todo o trabalho.

Segundo Abbade (2009), nos modelos estudados pela Teoria dos Jogos, presumem-se que os participantes dos “jogos” (empresas respondentes) são jogadores racionais, isto é, tem plena consciência sobre suas alternativas e expectativas formais quanto aos resultados de eventos aleatórios. Além disso, cada jogador tenta maximizar seus lucros, buscando eventos que possam chegar a esse fim. Quando as empresas responderam que atuam juntamente com os Programas Governamentais, no entanto, isso mostra que o Estado age como criador de mercados e seu modelo de desenvolvimento influencia na ascensão de classes sociais por meio do consumo, mas também de novas contradições sociais devido a novas segregações de espaço e elevado endividamento das famílias.

Nunca é demais lembrar que, embora as taxas de juros sejam mais baixas que o mercado, não deixam de ser impactantes e trazer lucros elevados à Caixa Econômica Federal, comprometendo em alguma medida a renda futura dos usuários do financiamento. O símbolo da casa própria é muito forte, mas, pensando friamente, é sempre verdade que o investimento na casa própria seria mais vantajoso do que pagar um aluguel e guardar dinheiro para investir

em títulos públicos, LCI ou outro mercado, na espera por momentos de menor especulação ou para pagar boa parte do valor de uma vez?

Outro fator importante para demonstrar que os jogos entre as empresas são praticados diariamente, fica explícito quando as empresas relataram no questionário sobre as questões econômicas, que todos pretendem atuar em outras faixas do PMCMV. Atuar em outras áreas ainda não exploradas é uma excelente maneira para aumentar sua gama de produtos vendidos ao longo do ano, desde que essa seja planejada e, ao mesmo tempo, diversificar o risco.

A aplicação da Teoria e de suas soluções ótimas pode ser observada como possível em determinados jogos e situações controladas. Já em situações onde incidem uma quantidade incontável de variáveis como no caso de decisões organizacionais, a determinação de uma utilidade esperada é tarefa difícil de ser observada como possível. (ABBADE, 2009)

A Teoria dos Jogos também propõe que alianças estratégicas sejam formadas a fim de diminuir riscos para as empresas aliadas. Essa relação de cooperação interorganizacional pressupõe um equilíbrio entre as empresas seja formado para que os objetivos sejam alcançados juntos. Uma das empresas respondentes já utiliza desse tipo de estratégia com imobiliárias, que são mais especializadas em vendas, fazendo assim com que duas empresas foquem suas principais atividades nos seus pontos fortes.

Logicamente que a Teoria dos Jogos para a tomada de decisões tem contribuições muito válidas para as empresas que pretendem estudar o mercado e a concorrência para obter as vantagens que ainda não foram exploradas, porém ao propor uma solução matemática perfeita deve ser encarada como duvidosa já que ao trabalharmos com decisões humanas as variáveis matemáticas perdem a sua exatidão. (ABBADE, 2009)

Borel (1938 apud LEONARD, 1995) questiona a validade dos preceitos da Teoria dos Jogos ao defender a ideia de que em situações reais é pouco provável que se utilizem estratégias que maximizem os resultados de uma decisão.

Observando estas críticas aplicadas a realidade do processo de tomada de decisões, podemos perceber que as limitações realmente existem, e que para o tomador de decisões das empresas não é tarefa fácil alinhar todas as variáveis possíveis e chegar a uma conclusão perfeita.

Essas dúvidas citadas pelo autor , diz respeito à assimetrias no mercado, que fazem com que as regras dos Jogos não seja a mesma para todos os jogadores. O lobby acontece com mais frequência do que pode-se imaginar entre as grandes empresas, que

possuem um poder de influencia muito grande, obtendo assim informações que empresas de porte menores não tem acesso. No estudo realizado, os respondentes enfrentam desafios diários para que possam igualar forças às grandes empresas do setor. Por hora, as grandes não demonstraram interesse nas áreas estudadas, isso transforma as empresas médias e pequenas em dominados, mas atuando nas lacunas deixadas pelos dominantes.

Todo esse contexto explica que as tomadas de decisões são ferramentas aplicáveis a quaisquer empresas, ou mercado que existam jogadores buscando vantagens racionais sobre seu oponente ou concorrente.

Percebe-se então que a especulação imobiliária em Dourados é causada por inúmeros fatores e agentes que influenciam em um resultado que não tem padrão de acontecimentos, apesar de ser semelhante em alguns aspectos com outros lugares do país.

Ao mesmo tempo em que as empresas visam lucros, a prefeitura também tem seu papel perante a sociedade, que deve ser assistida por projetos de melhorias na qualidade de vida. Porém por fatores que não podem ser medidos nas Teorias, como a influência das grandes empresas, o governo municipal tenta fazer seu papel para atender as necessidades da população.

Quando os fatos são estudados, percebe-se que a população que faz parte da Faixa 1 do PMCMV está cada vez mais afastada, e as ZEIS, que deveriam ser destinadas a essa classe, na realidade, é destinada a outros tipos de empreendimentos.

De acordo com as considerações feitas até o presente momento, fica evidente que o setor agrega fatores econômicos, estratégicos e sociais que dificultam apontar com total certeza o verdadeiro causador do problema. Dessa maneira, o presente trabalho evidencia oportunidades para outros estudos no setor imobiliário de Dourados.

Com isso, espera-se futuras pesquisas com foco na Teoria dos Jogos e na teoria de campos de Bourdieu, de maneira a analisar como a estruturação do campo dos construtores dá relativa mobilidade na disputa entre dominantes e dominados, em que ao mesmo tempo em que compartilham de algumas regras, o que é próprio da teoria dos jogos do ponto de vista das expectativas de ação de com quem se compete ou coopera, há dimensões de assimetria de poder que colocam os agentes em distintos potenciais de mercado.

Futuros estudos podem contribuir para compreender melhor o papel de cada um dos agentes públicos, privados e dos consumidores, bem como o reflexo dessas interações em dados concretos em termos de agregação/segregação espacial e inclusão/exclusão social.

6. REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NB 1350** - Normas para elaboração de plano diretor. Rio de Janeiro, 1991.

ALDAY, H. E. C. **Gestão Empresarial, Estratégias empresariais**. 2 ed. RPC Editora. Curitiba, 2002

AMATO NETO, J. Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas. Atlas. São Paulo: Fundação Vanzolini, 2000.

BOURDIEU, Pierre. **As estruturas sociais da economia**. Lisboa: Instituto Piaget, 2001.

BOURDIEU, Pierre. **Esboço de uma teoria da prática**. In: ORTIZ, Renato (org.). Pierre Bourdieu: Sociologia. Trad. de Paula Montero e Alícia Auzmendi. São Paulo: Ática, 1983.

CASTELLS, Manuel. A sociedade em rede. São Paulo: Paz e Terra, 2001

CAVAGNOLI, I. **Gestão e inovação, estratégia empresarial: o que é?**. 2009. Disponível em < <http://gestaoeinovacao.com/estrategia-empresarial-o-que-e/>> Acesso em 20/11/2014

GALLO, F. **Financiamento de imóveis deve encarecer por fuga da poupança**. Disponível em: <http://www.bolhaimobiliaria.com/2011/06/05/financiamento-de-imoveis-deve-encarecer-por-fuga-da-poupanca/>> Acesso em 20/12/2014

GOMES, Benjamin C. **Estratégia em primeiro lugar**. HSM management. N 15, ano 3 julho/agosto 1999.

HAYES, R. H. et al. **Produção, estratégia e tecnologia: em busca da vantagem competitiva**. Porto Alegre: Bookman, 2008.

HILLIER, F.S.;LIEBERMAN, G.J. **Introdução à Pesquisa Operacional**. 8. Ed. Porto Alegre. AMGH Editora LTDA. 2009

HITT, M. A.; IRELAND, R. D.; HOSKISSON, R. E. Administração estratégica: competitividade e globalização. 2.ed. São Paulo: Thomson Learning, 2008.

JOHNSON, G.; SCHOLLES, K.; WHITTINGTON, R. **Explorando a estratégia corporativa: textos e casos**. 7.ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

LEONARD, R. J. From Parlor Games to Social Science: Von Neumann, Morgenstern and the Creation of Game Theory 1928-1944. *Journal of Economic Literature*, v. 33, jul. 1995, p. 730-761.

LING, A. **Você sabe o que é “Especulação Imobiliária”?** Disponível em: <<http://www.renderingfreedom.com/2014/05/voce-sabe-o-que-e-especulacao.html>> Acesso em 20/12/2014

LORANGE, Peter e ROOS, Johan. **Alianças estratégicas: formação, implementação e evolução. Redes de empresas: alternativa competitiva para micro empresas do setor de vestuário** São Paulo: Atlas, 1996.

Mendes, M. **O que são Parcerias Público-Privada(PPP)?** 2012. Disponível em: <http://www.brasil-economia-governo.org.br/2012/04/09/o-que-sao-parcerias-publico-privadas-ppp/>> Acesso em 20/11/2014

ROLNIK, R.; KLINK, J. Crescimento econômico e desenvolvimento urbano: por que nossas cidades continuam tão precárias? São Paulo. 2011

SABOYA, Renato. **Concepção de um sistema de suporte à elaboração de planos diretores participativos**. 2007. Tese de Doutorado apresentada ao Curso de Pós-Graduação em Engenharia Civil – Universidade Federal de Santa Catarina.

SILVA, Geélison Ferreira da. **Considerações sobre criminalidade: marginalização, medo e mitos no Brasil**. 8. ed. São Paulo: Revista Brasileira de Segurança Pública, 2011.

SILVA, M. R. **Novos enquadramentos culturais da 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.** São Carlos, 2013_____. Programa "Minha Casa Minha Vida" no PAC: um estudo de caso das Parcerias Público Privadas com foco no atendimento à classe média brasileira. SBS, Salvador, 2013.

SOARES, Isabele Oliveira et al. **Interesses especulativos, atuação do Estado e direito à cidade: o caso do programa “Minha Casa Minha Vida” em Uberaba (MG).** Revista Brasileira de Gestão Urbana, v.5, n.1, p. 119-131, jan./dez. 2013.