



LEANDRO JUNIO GUIMARÃES

**ECONOMIA INFORMAL E O CRÉDITO HABITACIONAL:
POSSÍVEIS IMPACTOS NO ESTADO DE MINAS GERAIS**

**LAVRAS – MG
2026**

LEANDRO JUNIO GUIMARÃES

**ECONOMIA INFORMAL E O CRÉDITO HABITACIONAL: POSSÍVEIS IMPACTOS
NO ESTADO DE MINAS GERAIS**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação do Mestrado Profissional em Administração Pública, área de concentração em Administração Pública, para a obtenção do título de Mestre.

Dr. Marcos de Oliveira Garcias
Orientador

**LAVRAS – MG
2026**

**Ficha catalográfica elaborada pelo Sistema de Geração
de Ficha Catalográfica da Biblioteca Universitária da UFLA, com
dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).**

Guimarães, Leandro Junio.

Economia informal e o crédito habitacional: possíveis impactos no estado de Minas Gerais / Leandro Junio Guimarães. - 2026.

85 p. : il.

Orientador: Marcos de Oliveira Garcias

Dissertação (Mestrado Profissional) - Universidade Federal de Lavras, 2026.
Bibliografia.

1. Crédito habitacional. 2. Economia informal. 3. Renda informal . I. Garcias, Marcos de Oliveira. II. Universidade Federal de Lavras. III. Título.

LEANDRO JUNIO GUIMARÃES

**ECONOMIA INFORMAL E O CRÉDITO HABITACIONAL:
POSSÍVEIS IMPACTOS NO ESTADO DE MINAS GERAIS**

**INFORMAL ECONOMY AND HOUSING CREDIT:
POSSIBLE IMPACTS IN THE STATE OF MINAS GERAIS**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação do Mestrado Profissional em Administração Pública, área de concentração em Administração Pública, para a obtenção do título de Mestre.

APROVADA em 25 de março de 2026.

Dra. Jaqueline Severino da Costa	UFLA
Dr. Daniel Brito Alves	UNIMONTES

Dr. Marcos de Oliveira Garcias
Orientador

**LAVRAS – MG
2026**

AGRADECIMENTOS

A Deus, pela vida, força e sabedoria em todos os momentos desta jornada.

À minha esposa, pelo amor, compreensão e apoio incondicional, fundamentais para que eu chegasse até aqui.

Aos meus pais, pelo exemplo, incentivos constantes e por sempre acreditarem em mim.

Aos meus irmãos, pela amizade, companheirismo e palavras de encorajamento ao longo deste caminho.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Marcos Oliveira Garcias, pela orientação segura, dedicação e contribuições essenciais, que foram cruciais para a realização desta dissertação.

Aos meus amigos, pelo apoio, pela compreensão nos momentos de ausência e pelas palavras de incentivo.

À Universidade Federal de Lavras (UFLA), pela oportunidade de formação e pela excelência acadêmica e infraestrutura, que foram fundamentais para o desenvolvimento deste trabalho.

A todos, minha sincera gratidão.

RESUMO

Esta dissertação analisa a relação entre a economia informal e o crédito habitacional, examinando os possíveis impactos da renda informal sobre o acesso ao financiamento imobiliário no estado de Minas Gerais. Parte-se da constatação de que a política habitacional brasileira, historicamente estruturada em torno do BNH, do SFH e, mais recentemente, do Programa Minha Casa Minha Vida, condiciona o acesso ao crédito à comprovação de renda formal, em um contexto de mercado de trabalho marcado por elevada informalidade. O objetivo geral é compreender de que forma a exigência de renda formal atua como barreira condicional limitante ao crédito habitacional, e em que medida a renda informal é incorporada, de forma complementar, na análise de crédito. Metodologicamente, trata-se de um estudo quantitativo e descritivo-analítico, baseado em revisão bibliográfica sobre políticas habitacionais, déficit habitacional e informalidade do trabalho, e na análise de uma base de dados do maior agente de financiamento habitacional do país, referente aos contratos firmados em Minas Gerais entre 2019 e 2023. Constrói-se uma métrica de renda total, composta pela soma dos tetos das faixas de renda formal e informal declaradas, permitindo examinar a distribuição dos financiamentos por mesorregião, faixa de valor do imóvel, faixa etária e sexo. Os resultados indicam forte concentração dos contratos em imóveis de até R\$ 200.000, crescimento expressivo do volume de financiamentos no período e estabilidade do perfil médio de renda dos mutuários. Evidenciam-se ainda importantes desigualdades territoriais, etárias e de gênero, bem como o uso frequente da renda informal como complemento à renda formal, especialmente nas faixas de menor valor, sem, contudo, eliminar a centralidade da renda formal como critério de elegibilidade. Conclui-se que a informalidade é parcialmente incorporada pelo sistema de crédito, permitindo a inclusão de famílias de baixa renda em segmentos específicos do mercado financiado, mas mantendo a segmentação por renda, território e perfil socioeconômico.

Palavras-chave: crédito habitacional; economia informal; renda informal; política habitacional; Minas Gerais.

ABSTRACT

This dissertation analyzes the relationship between the informal economy and housing credit, examining the possible impacts of informal income on access to mortgage financing in the state of Minas Gerais, Brazil. It departs from the observation that Brazilian housing policy—historically structured around the National Housing Bank (BNH), the Housing Finance System (SFH) and, more recently, the Minha Casa Minha Vida program—conditions access to credit on proof of formal income, in a labor market characterized by high levels of informality. The main objective is to understand how the requirement of formal income operates as a conditional barrier to housing credit and to what extent informal income is incorporated, as a complementary component, into credit analysis. Methodologically, this is a quantitative, descriptive-analytical study based on a literature review on housing policies, housing deficit and labor market informality, and on the analysis of an administrative database from the largest housing finance agent in the country, covering contracts signed in Minas Gerais between 2019 and 2023. A continuous measure of total income is constructed by adding the upper limits of formal and informal income brackets declared by borrowers, which allows the examination of loan distribution by mesoregion, property value range, age group and sex. The results show a strong concentration of contracts in properties up to R\$ 200,000, a significant increase in the volume of loans over the period and a remarkable stability in the average income profile of borrowers. The findings also reveal substantial territorial, life-cycle and gender inequalities, as well as the frequent use of informal income as a complement to formal income, especially in the lower property-value ranges, without eliminating the centrality of formal income as an eligibility criterion. The study concludes that informality is only partially incorporated by the credit system: it enables the inclusion of low-income families in specific segments of the financed housing market, while preserving the segmentation by income, territory and socio-economic profile.

Keywords: housing credit; informal economy; informal income; housing policy; Minas Gerais.

INDICADORES DE IMPACTO

Os indicadores de impacto propostos ajudam a enxergar, de forma mais próxima do cotidiano, como o crédito habitacional em Minas Gerais se relaciona com renda, classe social, gênero e território. Um primeiro aspecto tem a ver com a maneira como a renda informal entra na análise dos financiamentos. Trata-se de observar se a renda de trabalhadoras e trabalhadores que vivem de bicos, pequenos negócios, serviços por conta própria ou combinação de emprego com carteira e atividades informais está sendo realmente levada em conta pelos bancos. Isso permite perceber se o sistema financeiro continua olhando quase só para a renda formal ou se começa a reconhecer as formas concretas de sobrevivência das famílias. No campo acadêmico, essa dimensão ajuda a qualificar o debate sobre informalidade, inclusão financeira e direito à moradia, trazendo evidências de como o crédito lida com um mercado de trabalho cada vez mais marcado pela precarização. Outro ponto importante é o lugar que as famílias de baixa e média baixa renda ocupam no conjunto de imóveis financiados, especialmente nas faixas de menor valor. Esse olhar permite responder, de forma simples, se o crédito habitacional tem funcionado como um instrumento de política social, aproximando a moradia digna de quem mais precisa, ou se continua atendendo principalmente quem já tem renda mais alta. Para o mundo acadêmico, esse tipo de medida oferece um parâmetro direto para comparar o que as políticas públicas prometem, muitas vezes apresentadas como voltadas às camadas populares, com o perfil real das pessoas que de fato conseguem financiar um imóvel. A dimensão de gênero aparece quando observamos como mulheres e homens acessam imóveis de valores diferentes. De modo geral, as mulheres têm uma participação parecida com a dos homens nos imóveis mais baratos, mas vão perdendo espaço conforme o valor do imóvel aumenta. Esse padrão revela barreiras econômicas e institucionais que dificultam que elas cheguem a moradias de padrão mais elevado, limitando sua autonomia e sua segurança habitacional. Do ponto de vista acadêmico, esse indicador aproxima os estudos de gênero do campo das finanças habitacionais, mostrando, com dados concretos, como a desigualdade entre mulheres e homens também se expressa na forma de acesso ao crédito e ao espaço urbano. Por fim, a desigualdade territorial no acesso ao crédito habitacional busca mostrar quanto do financiamento chega às regiões historicamente mais pobres do estado, como o Jequitinhonha, o Vale do Mucuri e partes do Norte de Minas, em comparação com áreas mais ricas e dinâmicas, como a Região Metropolitana de Belo Horizonte, o Triângulo, o Sul e o Sudoeste de Minas. Essa perspectiva ajuda a ver se a expansão do crédito contribui para reduzir as desigualdades regionais ou se reforça uma geografia seletiva, em que o dinheiro se concentra justamente onde a renda, o

mercado imobiliário e a infraestrutura já são mais fortes. No campo acadêmico, esse olhar territorial fortalece o diálogo entre estudos urbanos, geografia econômica e análise de políticas públicas, oferecendo uma forma clara de avaliar em que medida o crédito habitacional participa da construção de um território mais justo ou mais desigual.

IMPACT INDICATORS

The proposed impact indicators help us see, in a way that is closer to everyday life, how housing credit in Minas Gerais relates to income, social class, gender, and territory. A first aspect has to do with how informal income is considered in the analysis of financing. It is about observing whether the income of workers who live from odd jobs, small businesses, self employment, or a combination of formal jobs and informal activities is really taken into account by banks. This makes it possible to see whether the financial system still looks almost only at formal income or whether it begins to recognize the concrete ways families manage to survive. In academic debates, this dimension helps qualify discussions on informality, financial inclusion, and the right to housing, bringing evidence of how credit deals with a labor market that is increasingly marked by precariousness. Another important point is the place that low and lower middle income families occupy within the set of financed housing units, especially in the lower price ranges. This perspective allows us to answer, in a simple way, whether housing credit has worked as a tool of social policy, bringing decent housing closer to those who need it most, or whether it continues to serve mainly those who already have higher incomes. For the academic world, this type of measure offers a direct parameter to compare what public policies promise, often presented as targeted at poorer groups, with the actual profile of the people who manage to finance a home. The gender dimension appears when we observe how women and men access homes of different values. In general, women have a similar participation to that of men in cheaper properties, but they lose ground as the value of the property increases. This pattern reveals economic and institutional barriers that make it harder for them to access higher standard housing, limiting their autonomy and housing security. From an academic point of view, this indicator brings gender studies closer to the field of housing finance, showing, with concrete data, how inequality between women and men is also expressed in the way they access credit and urban space. Finally, territorial inequality in access to housing credit seeks to show how much financing reaches the historically poorer regions of the state, such as Jequitinhonha, the Mucuri Valley, and parts of Northern Minas, in comparison with richer and more dynamic areas, such as the Metropolitan Region of Belo Horizonte, the Triângulo, and the South and Southwest of Minas. This perspective helps us see whether the expansion of credit contributes to reducing regional inequalities or reinforces a selective geography in which money is concentrated precisely where income, the real estate market, and infrastructure are already stronger. In academic terms, this territorial lens strengthens the dialogue between urban studies,

economic geography, and public policy analysis, offering a clear way to assess to what extent housing credit takes part in building a territory that is more just or more unequal.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Faixa de Renda Minha Casa Minha Vida.	28
Tabela 2 – Limite de Financiamento do Programa Minha Casa Minha Vida – Faixa 1 e 2....	32
Tabela 3 – Diferentes posições de ocupação para os anos 2019 e 2023.	44
Tabela 4 – Número de pessoas ocupadas nos setores informal e formal, por faixas etárias, 2019-2023.	48
Tabela 5 – Renda Informal e Formal por sexo, 2019-2023.....	51
Tabela 6 – Número de imóveis financiados por faixa de valor e mesorregião, Minas Gerais, ano 2019.	55
Tabela 7 – Número de imóveis financiados por faixa de valor e mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.	56
Tabela 8 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, Minas Gerais, ano 2019.	58
Tabela 9 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, Minas Gerais, ano 2023.	59
Tabela 10 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, faixa etária e ano, Minas Gerais, 2019–2023.	61
Tabela 11 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, sexo e ano, Minas Gerais, 2019–2023 (continua).....	63
Tabela 12 – Número de pessoas com renda informal por faixa de renda e mesorregião, Minas Gerais, ano 2019.	67
Tabela 13 – Número de pessoas com renda informal por mesorregião, Minas Gerais, ano 2019.	68
Tabela 14 – Número de pessoas com renda informal por faixa de renda e mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.	69
Tabela 15 – Número de pessoas com renda informal por mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.	70
Tabela 16 – Número de pessoas com renda formal por faixa de renda e mesorregião, Minas Gerais, 2019.	72
Tabela 17 – Número de pessoas com renda por mesorregião, Minas Gerais, ano 2019.	73
Tabela 18 – Número de pessoas com renda formal por faixa de renda e mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.	74

Tabela 19 – Número de pessoas com renda formal, por mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.	75
---	----

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	13
2	OBJETIVOS	15
2.1	Objetivo geral	15
2.2	Objetivos específicos	15
3	POLÍTICAS HABITACIONAIS NO BRASIL	17
3.1	A evolução da política habitacional no Brasil: do BNH à transição para a Caixa Econômica Federal	21
3.2	Minha Casa Minha Vida – histórico, estrutura e implementação	27
4	A JORNADA DO FINANCIAMENTO HABITACIONAL NO BRASIL: ETAPAS, PROCEDIMENTOS E IMPLICAÇÕES CONTRATUAIS	34
5	DÉFICIT HABITACIONAL: CONCEITO, METODOLOGIA E IMPLICAÇÕES PARA POLÍTICAS PÚBLICAS	38
5.1	O déficit habitacional no brasil em 2022 e a relevância do crédito habitacional	39
6	MERCADO DE TRABALHO INFORMAL NO BRASIL	42
6.1	Dinâmica das posições de ocupação e dos vínculos de trabalho (2019–2023)	42
6.2	Mercado de trabalho e ciclo de vida: desigualdades etárias entre emprego formal e informal	45
6.3	Mercado de trabalho segmentado: a inserção de homens e mulheres na formalidade e informalidade	49
7	CRÉDITO HABITACIONAL EM MINAS GERAIS (2019–2023): EXPANSÃO, PERFIL DE RENDA E DESIGUALDADES DE ACESSO	52
7.1	Evolução do Crédito Imobiliário em Minas Gerais (2019–2023): Expansão Regional e Mudança na Estrutura de Valores dos Imóveis Financiados	53
7.2	Perfil de renda dos mutuários e distribuição dos financiamentos habitacionais em Minas Gerais (2019–2023)	57
7.3	Financiamento habitacional, renda e ciclo de vida em minas gerais: evidências por faixa de valor do imóvel (2019–2023)	59
7.4	desigualdades de gênero no acesso ao financiamento habitacional por faixa de valor do imóvel em Minas Gerais (2019–2023)	61
7.5	Renda informal e acesso ao financiamento habitacional em Minas Gerais nos anos de 2019 e 2023	65
7.6	Renda formal e acesso ao financiamento habitacional em Minas Gerais nos anos de 2019 E 2023	70
8	CONSIDERAÇÕES FINAIS	76
	REFERÊNCIAS	81

1 INTRODUÇÃO

A moradia é um direito fundamental estabelecido pela Constituição Federal do Brasil de 1988, que reconhece a habitação como um componente essencial para a dignidade humana. O artigo 6º da Constituição define que “a educação, a saúde, a alimentação, a moradia, o transporte, o lazer, a segurança, a previdência social, a proteção à maternidade e à infância, a assistência aos desamparados, são direitos sociais”, reforçando a importância da moradia como um direito fundamental. O artigo 182 enfatiza a função social da propriedade, destacando que a política urbana deve garantir o direito à cidade, incluindo o direito à moradia (Brasil, 1988). De acordo com Rolnik (1995), a moradia é um direito, e a cidade deve ser um espaço de inclusão; sem a garantia desse direito, a desigualdade se perpetua e o acesso à dignidade é comprometido.

De acordo com o relatório “Déficit Habitacional¹ no Brasil 2019”, da Fundação João Pinheiro, o país apresentava cerca de 5,9 milhões de domicílios em condição de déficit habitacional (Fundação João Pinheiro, 2019). Para dimensionar a gravidade desse número, estimativas internacionais indicam que, em muitos países desenvolvidos, o déficit gira em torno de 1% a 3% do total de domicílios, enquanto, no caso brasileiro, esse volume representa uma parcela significativamente maior do estoque de moradias, evidenciando a profundidade do problema no país.

Programas habitacionais como o Minha Casa Minha Vida (MCVM) e o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE) são cruciais para o desenvolvimento urbano, econômico e social do país. Esses programas não apenas atendem às necessidades básicas de moradia, mas também estimulam a economia através da geração de empregos e aumento na arrecadação de impostos (Teixeira; Carvalho, 2005). Projetos habitacionais promovem desenvolvimento sustentável, melhorando infraestrutura e incorporando áreas ao tecido urbano formal, além de regularizar possessões fundiárias, fortalecendo a cidadania.

Entretanto, o setor habitacional enfrenta desafios complexos, especialmente devido à exigência de comprovação de renda formal como pré-requisito para acesso ao crédito. Essa condição atua como uma barreira condicional limitante, pois restringe o acesso ao financiamento habitacional àqueles que possuem renda formal reconhecida, excluindo uma parcela significativa da população que depende da economia informal. Em 2023, 39,1% dos

¹ Déficit habitacional é a quantidade de moradias que faltam ou estão em condições inadequadas (como falta de infraestrutura básica, casa muito precária ou excesso de pessoas por cômodo) para atender, de forma digna, às necessidades de moradia da população.

trabalhadores brasileiros estão inseridos nesse setor informal (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, 2023), o que dificulta o acesso ao crédito para muitas pessoas. Este estudo busca analisar os impactos dessa exigência em Minas Gerais, uma região cuja diversidade socioeconômica ressalta a relevância da questão. A pesquisa pretende explorar de que forma a informalidade no mercado de trabalho afeta a possibilidade de obtenção de financiamento habitacional, considerando a condição de que a exigência de renda formal funciona como uma barreira condicional limitante ao acesso.

A inclusão da população de renda informal nos financiamentos habitacionais é crucial para várias frentes: redução do déficit habitacional, melhoria das condições de vida, combate a moradias precárias e ocupações irregulares. Sem ajustes para as realidades do trabalho informal, essas políticas falham em alcançar plenamente suas metas, comprometendo o compromisso com a Agenda 2030 dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) (Organização das Nações Unidas - ONU, 2016).

Este estudo propõe analisar a relação entre renda informal e acesso ao crédito habitacional em Minas Gerais, utilizando dados de um dos principais agentes de crédito habitacional do país. O objetivo é compreender de que forma a informalidade da renda impacta diretamente a concessão desse crédito.

Nesse contexto, a década de 1960 marca um ponto de inflexão na política habitacional brasileira, com a criação do Banco Nacional de Habitação (BNH). A instituição representou o primeiro esforço sistemático do governo federal em estruturar um modelo de financiamento e produção habitacional em larga escala. A partir desse momento, a habitação passou a ocupar um lugar central nas políticas públicas, configurando um marco inicial para a consolidação de um sistema nacional voltado ao setor. No capítulo 3, será analisada a evolução dessas políticas, desde a atuação do BNH até a transição de suas atribuições para a Caixa Econômica Federal.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo geral

Analisar de que forma a exigência de comprovação de renda formal atua como barreira condicional limitante ao acesso ao crédito habitacional em Minas Gerais, à luz da trajetória das políticas habitacionais brasileiras e da estrutura recente do mercado de trabalho formal e informal.

2.2 Objetivos específicos

- a) Reconstruir a evolução da política habitacional no Brasil, do BNH à Caixa Econômica Federal e ao programa Minha Casa Minha Vida, destacando o lugar da renda formal como critério de elegibilidade ao financiamento.
- b) Caracterizar o déficit habitacional brasileiro recente e discutir o papel do crédito habitacional, especialmente via MCMV/FGTS e SBPE², na sua redução, com ênfase no contexto mineiro.
- c) Descrever a estrutura do mercado de trabalho em Minas Gerais entre 2019 e 2023, com foco na informalidade, nos diferenciais por idade e gênero, e em suas implicações para a comprovação de renda junto ao sistema financeiro habitacional.
- d) Analisar, a partir da base de dados do maior agente de financiamento habitacional do Brasil, a evolução do crédito habitacional em Minas Gerais (2019–2023) por mesorregião e faixa de valor do imóvel, identificando padrões de interiorização, segmentação de mercado e concentração em faixas de menor valor.
- e) Investigar, com base nessa base de dados, o perfil de renda (formal, informal e total) dos mutuários, por faixa etária, sexo e faixa de valor do imóvel, avaliando em que medida a presença de renda informal condiciona o acesso e o tipo de financiamento contratado.
- f) Comparar, utilizando a base de dados do maior agente de financiamento habitacional do país, o comportamento do crédito concedido a mutuários com renda formal e com renda informal em Minas Gerais (2019–2023), evidenciando desigualdades territoriais, etárias

² MCMV: Minha Casa Minha Vida; FGTS: Fundo de Garantia do Tempo de Serviço; SBPE: Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo.

e de gênero e discutindo seus efeitos sobre a efetividade das políticas habitacionais voltadas à população de baixa renda.

3 POLÍTICAS HABITACIONAIS NO BRASIL

A rápida urbanização no Brasil durante o século XX é uma questão social importante do país. Em 1960, 44,7% da população vivia em áreas urbanas e 55,3% em áreas rurais. Dez anos depois, isso mudou para 55,9% de pessoas morando em cidades. Em 1996, essa proporção aumentou para 78,4% e hoje ultrapassa 80%. Esse crescimento não foi apenas proporcional, mas também absoluto, passando de 31 milhões de habitantes urbanos em 1960 para 137 milhões em 2000, ou seja, um aumento de 106 milhões de pessoas nas cidades (IBGE, 1960/1963, 1973, 2003).

De acordo com Cymbalista e Moreira (2006), a urbanização acelerada, ocorrendo após um período de crescimento econômico rápido, trouxe novas realidades para as cidades, que passaram a simbolizar não só o progresso, mas também a desigualdade social. Um dos principais problemas a partir da década de 1980 foi a moradia precária, exacerbada pela estagnação econômica. Essa situação se manifesta nas favelas localizadas em morros e margens de córregos, especialmente nas grandes cidades, nos cortiços superlotados no centro e nos loteamentos irregulares afastados que carecem de infraestrutura básica.

No final do século XIX, a presença do Estado brasileiro nas questões de habitação começou com uma preocupação basicamente de saúde pública. O objetivo era evitar a propagação de doenças nas cidades, que estavam crescendo rapidamente. Uma das principais ações foi enviar médicos para fiscalizar as condições das casas das pessoas de baixa renda, principalmente nas áreas centrais. Essa medida tinha como foco garantir que as moradias fossem mais seguras e limpas. Além disso, foram criados regulamentos, como os Códigos Sanitários e de Posturas, que estabeleciam regras para construir casas para os trabalhadores, incluindo critérios de higiene e segurança (Bonduki, 1998).

Durante muitos anos, essas ações só tratavam a moradia popular como um espaço que precisava de melhorias em relação à saúde, sem pensar em políticas para promover a moradia de forma ampla. Nesse período, nunca se pensou nos moradores como “beneficiários” de uma política de habitação que buscasse melhorar suas condições de vida.

Foi durante o Estado Novo, no governo Vargas, de 1937 a 1945, que a questão da moradia passou a receber maior atenção nas discussões públicas e institucionais. O governo e os especialistas passaram a falar sobre melhorar as condições das casas alugadas, com o objetivo de ajudar as pessoas a conquistarem a casa própria. Na maior parte do tempo, as propostas eram focadas na construção de moradias populares em casas independentes, e poucas vezes se apoiou a ideia de o Estado atuar oferecendo moradia por aluguel (Bonduki, 1998).

Essas propostas também traziam a ideia de que o morador deveria se tornar proprietário, enquanto a moradia em conjuntos de casas alugadas era vista de forma negativa, associada à promiscuidade e a desvios de comportamento. Essa perspectiva dificultou o reconhecimento dos moradores como sujeitos capazes de participar ou influenciar as políticas habitacionais.

De acordo com Cymbalista e Moreira (2006), do ponto de vista do financiamento da habitação, um dos principais mecanismos criados foi o dos Institutos de Aposentadoria e Pensão (IAP). Esses fundos eram gerenciados pelo governo, empregadores e trabalhadores, embora as contribuições dos empregadores e trabalhadores às vezes fossem feitas de forma irregular. Nos primeiros anos, esses fundos tiveram um saldo positivo, pois os gastos com benefícios eram baixos. O governo federal administrava esses fundos e, em alguns casos, usava parte do dinheiro para construir moradias para famílias de baixa renda (Brasil, 1930).

Na década de 1960, foram criados dois mecanismos importantes para arrecadar recursos: o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço - FGTS (Brasil, 1966) e o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos – SBPE, que juntos formaram o Sistema Financeiro de Habitação (SFH). Esse sistema pegava uma porcentagem da poupança dos trabalhadores, que era transferida para o Banco Nacional de Habitação (BNH). Embora esses recursos também tenham vindo de poupanças voluntárias, a maior parte foi usada para beneficiar classes médias e altas, além de financiar obras de infraestrutura e saneamento.

Mesmo com muitas famílias continuando a construir suas próprias casas ou alugando, o sistema do SFH teve um grande impacto nas cidades brasileiras. Ele ajudou a transformar a forma de morar, passando de um modelo baseado em aluguel e produção familiar para uma cultura de aquisição da casa própria e desenvolvimento imobiliário. Por outro lado, em um momento de alta inflação, muita concentração de poder e má gestão dos recursos, o FGTS acabou sendo administrado de forma pouco transparente. Os trabalhadores, cujas poupanças eram garantidas pelo Estado, não receberam o retorno financeiro justo de suas economias. Além disso, grande parte do dinheiro do FGTS serviu para financiar moradias para as classes mais altas, que tinham condições de pagar e devolver esses valores ao fundo, dificultando o acesso às moradias para quem tinha menor renda.

Em 1985, devido à crise econômica e à redução dos recursos do BNH, o governo federal desfez o sistema do SFH/BNH, o que deixou a política de habitação do país sem direção clara por um tempo. A crise dos anos 80 fez o sistema do BNH parar de funcionar, e, em 1986, ele foi fechado, com seus contratos e fundos transferidos para a Caixa Econômica Federal (CEF). A economia em crise também paralisou o setor de habitação, e o Banco Central limitou bastante as novas operações de financiamento para famílias de baixa renda (Cymbalista; Moreira, 2006).

Ao avaliar a atuação do BNH, observa-se que seu impacto social foi limitado. Apenas 33,6% das moradias financiadas foram para famílias de baixa renda, e menos de 6% dessas unidades foram destinadas a quem ganhava entre um e três salários mínimos (Ribeiro; Azevedo, 1996). Essa política parecia ajudar a concentrar ainda mais a renda, aprofundando as desigualdades sociais. Apesar de ser bastante criticada, ela também é vista por alguns como a única política de habitação bem estruturada no Brasil até então (Bonduki, 1998). Entre 1964 e 1985, foram financiadas cerca de 4,5 milhões de casas, um número importante na história do país. No entanto, ao olhar para quem recebeu esses financiamentos, percebe-se que a maior parte foi para famílias com renda acima de cinco salários mínimos, enquanto apenas 1,2 milhão de unidades foram para famílias com renda menor, até esse limite (Taschner, 2000).

Vale destacar que o SFH financiou apenas um terço das moradias construídas, incluindo tanto as vendidas pelo mercado formal quanto as construídas informalmente. Ainda pior, menos de 13% do dinheiro do sistema foi usado para ajudar famílias que ganhavam até cinco salários mínimos, que é exatamente a maioria das famílias brasileiras.

Após a extinção do SFH, a política habitacional no âmbito do governo federal passou a apresentar maior instabilidade. Inicialmente, ela era controlada pelo Ministério do Interior, mas, em 1985, passou a ficar sob o Ministério do Desenvolvimento Urbano. Em 1987, esse ministério virou Ministério da Habitação, Urbanismo e Desenvolvimento Urbano, e, em 1988, mudou de nome para Ministério da Habitação e Bem-Estar Social, que foi fechado em 1989, voltando a ficar sob o controle do Ministério do Interior. Em 1990, foi criado o Ministério da Ação Social (que depois virou Ministério do Bem-Estar Social), com uma Secretaria Nacional de Habitação. Durante o governo de FHC, essa secretaria passou a ficar ligada ao Ministério do Planejamento. Nesse período, a Secretaria Especial de Desenvolvimento Urbano (SEDU), subordinada à presidência, também foi criada. Em 2003, foi criado o Ministério das Cidades, que passou a ter a Secretaria Nacional de Habitação.

Toda essa instabilidade dificultou a criação de uma política de habitação consistente e eficiente. Isso aconteceu porque foi difícil reformar as bases financeiras do antigo sistema e criar programas de longo prazo. Nesse cenário, a Caixa Econômica Federal, que tinha herdado o braço financeiro do BNH na década de 1980, acabou sendo o principal agente das políticas de habitação.

O enfraquecimento do FGTS também reduziu bastante os recursos disponíveis para financiar moradias. Apesar de o governo gastar mais com habitação em alguns momentos, em 1990 os gastos representavam apenas 22% do que haviam sido em 1980 (Arretche, 1996). Depois que o BNH acabou e a gestão do FGTS foi transferida para a Caixa, a arrecadação caiu

durante os anos 1980 por causa da crise econômica. Assim, novos projetos de habitação mais sólidos e duradouros não foram criados nos governos de Collor, Itamar Franco ou FHC. Em resumo, a política habitacional ficou bastante dispersa e sem um projeto claro durante esse período (Cymbalista; Moreira, 2006).

Entre 1986 e 1998, o SFH construiu cerca de dois milhões de moradias, um número importante, mas pequeno se comparado ao grande volume de casas produzidas em áreas urbanas no mesmo período (Brasil, 1999). Arretche (1996) afirma que a política de habitação foi um dos maiores fracassos entre as reformas realizadas após o fim do regime militar.

Desde o final dos anos 1970 e início dos anos 1980, o Brasil passou por mudanças importantes na política, na economia e na sociedade. O fim de um período de forte crescimento econômico dificultou o acesso das camadas mais pobres à moradia. Com a queda da ditadura militar, surgiram movimentos sociais mais organizados, que passaram a lutar contra o regime autoritário. No campo da habitação, as lutas por infraestrutura e serviços públicos nas áreas mais pobres estimularam uma reflexão mais politizada sobre os problemas urbanos. Esses setores populares passaram a defender a moradia como um direito de todos (Cymbalista; Moreira, 2006).

Com a chegada dos governos civis, iniciou-se um processo difícil de recuperação das finanças do FGTS e de maior transparência em suas contas. A Lei n.º 5.107, de 1966, que criou o FGTS, também instituiu um Conselho Curador com representantes dos trabalhadores, que, na década de 1990, contribuíram para melhorar a situação do Fundo (Cymbalista; Moreira, 2006). Essa participação foi uma novidade, pois incorporou representações populares às decisões sobre as políticas de moradia. No entanto, o foco dessas representações era a proteção dos recursos do Fundo, evidenciando que essa fonte de financiamento, por si só, não era suficiente para enfrentar o déficit habitacional, que demanda também recursos orçamentários do governo.

Ainda segundo Cymbalista e Moreira (2006), durante o governo do final dos anos 1990 e início dos anos 2000, tornou-se ainda mais difícil para estados e municípios acessarem os recursos do FGTS. Os recursos orçamentários também eram escassos e frequentemente contingenciados, o que dificultava a oferta de moradias em quantidade suficiente para a população. Além disso, a redemocratização trouxe novos grupos sociais para o cenário político, possibilitando uma participação mais ativa da população na formulação de políticas, não apenas como beneficiária, mas também como agente na definição das demandas e prioridades.

Os movimentos de moradia começaram a crescer, desde ações locais até organizações maiores nacionais, como a União Nacional de Movimentos de Moradia (UNMM) e o Movimento Nacional de Luta por Moradia (MNLN). Essas organizações fazem parte da

Central de Movimentos Populares (CMP). Também existe a Confederação Nacional de Associações de Moradores (CONAM), criada no final dos anos 1970, que se renovou na década de 1990 ao participar de fóruns nacionais de discussão de políticas (PAZ, 1996).

Antes de 1988, esses movimentos se uniram a ONGs, profissionais e técnicos ligados ao setor público para formar o "Movimento Nacional pela Reforma Urbana". Esse movimento criou o "Fórum Nacional pela Reforma Urbana", que serve para coordenar ações e manter contato com as autoridades e o público (Cymbalista; Moreira, 2006).

Um avanço importante foi a inclusão do tema de política urbana na Constituição de 1988, graças às Emendas Populares, que permitiram ao povo participar mais das decisões. A proposta de Emenda pela Reforma Urbana recolheu 250 mil assinaturas e levou à criação de um capítulo na Constituição que reconhece a cidade e a propriedade social como direitos de todos (Brasil, 1988).

Embora o direito à moradia tenha sido reconhecido internacionalmente em 1992, ele só foi incorporado oficialmente na Constituição brasileira em 2000. A Constituição de 1988 estabelece competências compartilhadas entre União, estados e municípios no planejamento e na organização das cidades e das políticas habitacionais: à União cabem, sobretudo, a formulação das diretrizes gerais, o financiamento e a coordenação nacional; aos estados, a articulação regional e o apoio técnico e financeiro aos municípios; e a estes, a execução direta da política urbana e habitacional em seu território, incluindo o uso e ocupação do solo (Brasil, 1988). Esse arranjo federativo repercute na atuação da Caixa, que opera majoritariamente recursos federais e do FGTS, mediando a relação entre as diretrizes nacionais e a capacidade de implementação dos entes subnacionais nas políticas de moradia.

3.1 A evolução da política habitacional no Brasil: do BNH à transição para a Caixa Econômica Federal

A história das políticas de habitação no Brasil mostra um caminho marcado por avanços, desafios e grandes mudanças sociais. Segundo Azevedo e Andrade (2011), desde o século XIX, quando o foco do governo era principalmente a saúde pública, até a criação de sistemas mais completos a partir dos anos 1960, o setor de moradia sempre refletiu as mudanças na economia e nas necessidades da sociedade.

No século XX, o crescimento rápido das cidades e o aumento das desigualdades sociais aumentaram a demanda por políticas que garantissem o direito à moradia, especialmente para os mais pobres. Nesse período, foram criados diversos programas e formas de financiamento,

incluindo um sistema implementado na década de 1960, que tentou ampliar o acesso à casa própria, mesmo com suas limitações. Foi nesse contexto que surgiu o Banco Nacional da Habitação (BNH), considerado uma peça importante na história das ações governamentais de moradia no Brasil, simbolizando o esforço do Estado para apoiar tanto o crescimento urbano quanto a inclusão social, de maneira integrada ao desenvolvimento econômico do país.

Criado pela Lei nº 4.380 (Brasil, 1964), o BNH passou a atuar como órgão central dos Sistemas Financeiro da Habitação e do Saneamento. Sua missão era orientar, regular e fiscalizar esses sistemas, além de incentivar a construção e compra de casas, especialmente para as pessoas de baixa renda. A própria lei estabelecia que o BNH não poderia atuar diretamente na concessão de financiamentos, compras ou construções de moradias; essas tarefas ficavam a cargo dos agentes responsáveis pelo sistema (Azevedo; Andrade, 2011).

O banco começou suas operações ainda em 1964, com um capital inicial de 1 milhão de cruzeiros (cerca de 910 mil dólares na época) e tinha uma receita de 1% da folha de pagamento de todos os trabalhadores regidos pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). De acordo com Azevedo e Andrade (2011), o modelo do BNH trouxe três novidades importantes para a política de moradia no Brasil. Primeiro, ele era um banco, diferente dos métodos anteriores que usavam fundações, caixas de pecúlio e órgãos previdenciários. Segundo, os financiamentos oferecidos tinham uma correção monetária automática, que ajustava os valores das dívidas e prestações de acordo com a inflação. Por fim, o sistema buscava unir a parte pública, que financiava a maioria das ações, com o setor privado, que tinha a responsabilidade de executar as políticas de moradia.

Na época de sua criação, não era evidente o conflito entre as metas sociais e as ideias que guiavam o funcionamento do BNH. No entendimento de Azevedo e Andrade (2011), o governo quis que as instituições públicas, como companhias, autarquias e fundações, funcionassem com uma gestão similar à de empresas, buscando que fossem autossustentáveis e não pesassem no orçamento do governo. Como resultado, foram adotadas medidas como a correção monetária, a divisão do mercado por faixas de renda e regras para garantir o retorno do capital investido. Essas ações fizeram com que os objetivos sociais se tornassem secundários, passando a ter menos prioridade na prática, enquanto o foco principal passou a ser a rentabilidade e a eficiência econômica.

Ainda, conforme o entendimento de Azevedo e Andrade (2011), as mudanças na política habitacional, na verdade, acabaram aumentando o conflito entre as metas sociais e as ideias que orientavam suas ações. A tentativa de fazer o setor atuar como uma empresa, evitando que o Estado assumisse toda a responsabilidade, dificultou o acesso à casa própria para as famílias de

baixa renda. Além disso, surgiu uma dificuldade maior: como alcançar objetivos tão diferentes usando apenas um sistema? Como atrair investidores para financiamentos voltados às populações de renda mais baixa, sem que o custo da casa aumente demais? Como garantir que as pessoas das classes mais pobres possam comprar sua casa, mesmo com a correção monetária e o congelamento salarial ao mesmo tempo?

Os problemas da política habitacional vêm, em parte, da diferença entre o que ela promete e os recursos que realmente são usados. As estratégias empresariais, junto com a correção monetária, ajudam a manter o banco financeiro do BNH em pé, evitam favoritismos e reduzem a corrupção. Mas, ao mesmo tempo, dificultam que as pessoas de baixa renda possam se beneficiar do sistema. Além disso, ao fazer do setor financeiro o principal sustentáculo da política, o BNH criou um grupo de pressão forte, formado por construtores, bancos, financeiras e associações de poupança, que dificilmente concordariam com uma política que prejudicasse seus interesses.

A demora do BNH para responder às mudanças econômicas, principalmente às que exigem alterações nas suas regras financeiras, também pode estar relacionada à influência desses grupos de pressão, que defendem seus próprios interesses na estrutura da política habitacional.

Ao longo de sua história, o BNH enfrentou diversos obstáculos na implementação de suas políticas habitacionais, desde limitações de recursos até dificuldades operacionais relacionadas às próprias estratégias de financiamento. Essas dificuldades foram agravadas por desafios estruturais no sistema, que dificultavam o acesso à casa própria para diferentes segmentos da população. Foi nesse contexto de tensões e ajustes que o banco passou a desempenhar um papel ainda mais estratégico na gestão de recursos e na ampliação do financiamento habitacional. A seguir, examina-se como, diante das limitações iniciais, o BNH conseguiu ampliar suas fontes de recurso e ajustar seus mecanismos, enfrentando problemas próprios do sistema e buscando promover a democratização do acesso à moradia.

Quando o BNH passou a administrar os recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), criado pela Lei nº 5.107 de 1966, conseguiu superar a falta de dinheiro que ameaçava a continuidade das políticas de habitação nos primeiros anos (Azevedo; Andrade, 2011). O FGTS, composto por 8% do salário mensal dos trabalhadores, virou a principal fonte de financiamento para o setor. Só em 1975, esse recurso foi superado pelos valores das cadernetas de poupança e de letras imobiliárias.

No entanto, o problema de falta de recursos não foi o único que o BNH enfrentou inicialmente. Para o mercado médio, que usava poupança voluntária, os dois primeiros anos

mostraram dificuldades operacionais sérias. O sistema de hipotecas, que transferia os recursos ao empreendedor, chamado iniciador, tinha muitos problemas. Isso gerava inadimplência, atrasos e dificuldades de obter empréstimos (Azevedo; Andrade, 2011).

Segundo esse sistema, o iniciador precisava apresentar um projeto ao BNH, com detalhes técnicos e financeiros para conseguir o financiamento. Se aprovado, o banco emitia uma promessa de compra e venda de hipotecas, garantindo ao empreendedor a compra dos créditos gerados na venda do imóvel. Com esse papel, o iniciador buscava recursos junto às instituições do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (como Caixas Econômicas e Sociedades de Crédito), que eram usados para financiar a construção. Depois, esses recursos eram reaproveitados pelo próprio banco, que passava a ser o responsável pelos créditos hipotecários. Quando as casas eram vendidas, o iniciador pagava sua dívida ao financiador, que, por sua vez, pagava o BNH.

As dificuldades desse sistema residiam principalmente no valor dos imóveis e na quantidade de financiamento. O limite máximo de empréstimo era de 80% do valor do imóvel, ficando o restante por conta do comprador. Imóveis de valor maior que 500 salários mínimos podiam ter a diferença financiada pelo vendedor ou pelo comprador.

Depois, mudanças na normativa alteraram essas regras. Conforme descrito por Azevedo e Andrade (2011), a chamada Resolução 35/68 teria dividido o Brasil em quatro regiões, estabelecendo limites diferenciados de financiamento para cada uma delas, de acordo com a localização e o valor do imóvel. Dessa forma, imóveis com as mesmas características poderiam receber percentuais distintos de financiamento, dependendo do local onde estavam situados.

Ainda segundo os mesmos autores, a Resolução 48/69 passou a permitir que o banco financiasse até 52% do valor do imóvel, cabendo ao iniciador ou ao mutuário complementar a parcela restante. Diante das dificuldades desse arranjo, instituiu-se a figura da segunda hipoteca, por meio da qual sociedades de crédito imobiliário financiavam uma parte e o mutuário assumia o restante. Esse modelo, no entanto, também apresentou problemas operacionais — como a necessidade de pagamentos em duas instituições diferentes e a dificuldade dos iniciadores em obter recursos para a segunda hipoteca — o que acabou levando o próprio BNH a assumir esses financiamentos (Azevedo; Andrade, 2011).

Nas habitações populares, esses problemas eram menores, pois as cooperativas, como as Cohabs, financiavam toda a moradia com recursos do FGTS. Mesmo as cooperativas para famílias de baixa renda, que pediam uma poupança inicial, permitiam que essa poupança fosse acumulada ao longo da construção, facilitando o acesso à casa.

Por fim, além das dificuldades nas formas de financiamento, o maior problema foi a aplicação da correção inflacionária. Criada para proteger os recursos do sistema da desvalorização causada pela inflação, essa correção se mostrou difícil de administrar e precisou de várias mudanças ao longo do tempo, muitas vezes não atingindo os resultados esperados.

Quando os empréstimos do BNH eram concedidos, eles eram divididos em dois planos: o Plano A e o Plano B. O Plano A era destinado principalmente para acabar com favelas e ajudar as famílias de baixa renda, enquanto o Plano B atendia os demais grupos de pessoas.

Conforme pontuado por Azevedo e Andrade (2011), no Plano A, o valor das prestações era atualizado de acordo com o aumento do salário mínimo, a cada dois meses após a lei ser aprovada. Para calcular o novo valor, multiplicava-se a prestação antiga pela razão entre o maior salário mínimo atual e o salário mínimo anterior.

No Plano B, o reajuste das prestações acontecia a cada três meses, sempre no começo de um trimestre civil. O cálculo do novo valor era $\text{Novo Valor} = \text{Valor Antigo} \times \frac{\text{Índice Atual}}{\text{Índice Anterior}}$, índice utilizado pelo BNH para ajustar e indexar valores relacionados aos financiamentos habitacionais, como prestações e saldos devedores, do trimestre atual e a do trimestre anterior.

Quanto aos saldos devidos pelos mutuários, esses eram reajustados trimestralmente em ambos os planos, usando a relação entre a UPC do trimestre atual e do anterior. No entanto, no Plano B, com o mesmo sistema para reajustar prestações e saldos, a dívida era quitada exatamente na data prevista no contrato. No Plano A, como a fórmula de correção das prestações e do saldo era diferente, a dívida podia ser paga antes ou depois do prazo, dependendo do cálculo.

Como indicam os estudos de Azevedo e Andrade (2011), na teoria, o prazo de pagamento dos financiamentos do BNH poderia variar dependendo da relação entre o crescimento do salário mínimo e o reajuste da UPC, que regula a atualização do saldo devedor. Quando os salários aumentavam mais rapidamente que a inflação, o prazo poderia ser encurtado, mas se o crescimento salarial fosse semelhante ou menor que a correção, o prazo tendia a se alongar além do previsto, fazendo o mutuário perceber a dívida como algo quase interminável. Para evitar que esses prazos se tornassem excessivamente longos, o BNH criou o Fundo de Compensação das Variações Salariais (FCVS), que limitava o tempo de quitação a, no máximo, 1,5 vezes o prazo inicial, mediante contribuição do próprio mutuário. Em 1970, houve uma mudança nos planos: o Plano B passou a se chamar Plano de Correção Monetária (PCM) e foi ampliado para atender também empresários e pessoas de mercado médio, enquanto o Plano A foi substituído pelo Plano de Equivalência Salarial (PES), que fixa o número de prestações com base no maior salário mínimo vigente, sendo que o saldo devedor passa a ser

assumido pelo FCVS. Essa reformulação trouxe para o BNH o risco de subsidiar dívidas de famílias de baixa renda e de classes médias por um período maior, o que poderia impactar sua saúde financeira. Além disso, a forma de amortização também é importante, pois influencia diretamente o valor da primeira prestação e, conseqüentemente, as chances de adquirir a casa própria.

As mudanças realizadas na forma de ajustar prestações e no sistema de pagamento de dívidas foram relevantes, mas a principal transformação para a política de moradia foi a mudança do BNH para atuar como um banco de segunda linha. Nos primeiros anos, o BNH enfrentou críticas e reações negativas dos compradores de casas. Enquanto as críticas poucas vezes impactavam as políticas adotadas, as reações dos compradores eram mais preocupantes (Azevedo; Andrade, 2011). Como banco, o BNH precisava gerar retorno financeiro e, por isso, era suscetível ao abandono de imóveis e atrasos nos pagamentos por parte dos mutuários. Onde a comunicação direta não surtia efeito devido à rigidez do regime, a saída dos mutuários tornou-se uma solução eficaz. A reestruturação para banco de segunda linha visou transferir para outros a responsabilidade pelas políticas habitacionais.

Como banco de segunda linha, o BNH passou a trabalhar com intermediários que repassavam os créditos e assumiam as operações. Essa mudança fez com que muitos créditos de famílias de baixa renda fossem transferidos, antes geridos diretamente pelo BNH. Assumindo que as instituições privadas do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) seriam mais eficientes, especialmente na classe média, o BNH decidiu transferir esses créditos, inicialmente no Rio de Janeiro. Essa transferência serviu também como teste para a participação dessas instituições no mercado de baixa renda.

Apesar de garantias financeiras oferecidas para eventuais prejuízos, as instituições privadas não acharam esses créditos um "bom negócio". Três anos depois, um relatório enviado por elas ao BNH relatava dificuldades na cobrança dos créditos, mesmo com o uso de tecnologia avançada. Todas as tentativas de renegociação falharam, restando apenas processos judiciais como último recurso, conforme relata (Azevedo; Andrade, 2011).

Essas medidas representam esforços para regularizar os créditos, mas após esgotar outras tentativas, estima-se que cerca de 8 mil execuções judiciais sejam necessárias. Ao contrário das explicações anteriores, que culpavam a seleção de mutuários por inadimplência, as limitações estavam na aplicação de um modelo de negócios inadequado para o mercado de baixa renda. O problema principal era a má distribuição da renda, agravado pela falta de infraestrutura essencial nas habitações, como apontado no relatório (Azevedo; Andrade, 2011).

O desafio habitacional para famílias de baixa renda não pode ser superado apenas com apoio financeiro. É necessário suporte logístico que só o governo pode fornecer, abordando questões como infraestrutura, educação, segurança, mobilidade e renda. A reorganização como banco de segunda linha não gerou os resultados esperados, mantendo o BNH como alvo de críticas. Era necessário substituir a lógica empresarial por um modelo subsidiado para realmente beneficiar as populações de baixa renda.

Ainda, segundo Azevedo e Andrade (2011), a nova posição do BNH como banco de segunda linha firmou a cooperação entre os setores público e privado, prevista desde sua criação. O BNH agora catalisava recursos habitacionais enquanto estipulava regras. Esse alinhamento, apesar de conter o crescimento do BNH, não garantiu que os objetivos sociais fossem plenamente alcançados. Incentivos financeiros não eram suficientes para resolver problemas complexos sem melhorias substanciais em infraestrutura e apoio governamental abrangente.

Após enfrentar diversas dificuldades ao longo de sua trajetória, as quais foram relatadas ao longo deste texto, o BNH teve sua extinção oficial aprovada pelo Congresso Nacional em 1986, por meio do decreto-lei nº 2.291 (Brasil, 1986). Nesse mesmo ano, a Caixa Econômica Federal (CEF) passou a assumir suas funções, assumindo também o papel de principal agente na implementação das políticas de habitação no país. Essa transição foi cuidadosamente planejada para assegurar a continuidade na oferta de crédito habitacional, mantendo os programas de financiamento já existentes e garantindo que todos os novos contratos fossem realizados sob a gestão da Caixa, consolidando uma nova etapa na história do setor habitacional brasileiro, as quais veremos a seguir.

3.2 Minha Casa Minha Vida – histórico, estrutura e implementação

O programa Minha Casa Minha Vida foi instituído em 2009, através da Lei 11.977 de 07 de julho de 2009, pelo governo federal brasileiro, com a finalidade de promover o acesso à moradia para famílias de baixa renda. Sua implementação foi conduzida por meio de uma colaboração interministerial envolvendo, inicialmente, o Ministério das Cidades, além do Ministério do Planejamento e do Ministério da Fazenda, entre outros órgãos públicos (Brasil, 2009).

De acordo com os dados da Agência Brasil (2025), desde sua implementação em 2009, até o final de 2024, o programa Minha Casa, Minha Vida tem sido responsável pela entrega de aproximadamente 8,4 milhões de unidades habitacionais em todo o território brasileiro. Entre

suas principais diretrizes estão a realocação de famílias de baixa renda e aquelas residentes em áreas de risco ou atingidas por desastres naturais, além da integração de princípios de sustentabilidade nas iniciativas habitacionais. Essa abordagem busca não apenas resolver questões emergenciais de moradia, mas também promover um desenvolvimento urbano sustentável e socialmente inclusivo.

A criação do programa surgiu como uma medida estratégica frente à crise habitacional e ao incremento do déficit de habitações no país. Sua proposta central consistia na produção de unidades habitacionais de interesse social, disponibilizando condições de financiamento facilitadas, subsídios governamentais e parcerias com o setor público e privado para ampliar o acesso à moradia digna (Brasil, 2009).

Após a introdução das medidas estratégicas para enfrentar a crise habitacional, o programa foi organizado em diversas faixas de renda para garantir que os benefícios fossem acessíveis a um amplo espectro de famílias, com foco prioritário em grupos de baixa renda. A Faixa 1 dirige-se a famílias cuja renda mensal não excede R\$ 2.640, oferecendo subsídios significativos e condições de pagamento altamente favoráveis. Na Faixa 2, famílias com rendas de até R\$ 4.400 têm acesso a crédito com taxas de juros subsidiadas. Por outro lado, a Faixa 3 é voltada para famílias com renda mensal de até R\$ 8.000, permitindo o financiamento de imóveis com valores mais elevados e condições ajustadas à capacidade financeira de cada grupo. Essa segmentação assegura que os benefícios sejam distribuídos de maneira equitativa e eficiente, promovendo o acesso à moradia digna para uma ampla gama de cidadãos (Brasil, 2025).

Tabela 1 – Faixa de Renda Minha Casa Minha Vida.

FAIXA DE RENDA MCMV	
Faixas	Renda Familiar Mensal Bruta - R\$
Faixa 1	até 2.000,00 2.001,01 a 2.640,00
Faixa 2	2.640,01 a 3.200,00 3.200,01 a 3.800,00 3.800,01 a 4.400,00
Faixa 3	4,400,01 a 8.000,00

Fonte: Caixa Econômica Federal (2025).

O lançamento oficial ocorreu em março de 2009, no contexto do governo do então presidente Luiz Inácio Lula da Silva, marcado por uma série de ações integradas voltadas à urbanização, infraestrutura e regularização fundiária. O programa visava atender sobretudo famílias cujas rendas não ultrapassavam três salários mínimos, promovendo a construção de novas residências e melhorias nas condições de habitação.

O Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), assim como outras iniciativas habitacionais do histórico brasileiro, tem como principal objetivo a promoção do direito à moradia, especialmente a aquisição da residência própria (Dutra, 2013). Nesse contexto, o Estado exerce um papel central, sendo responsável pela captação de recursos, pelo financiamento, pela implementação das obras e pela comercialização das unidades habitacionais, consolidando-se como agente financiador e regulador no desenvolvimento das ações.

Ainda, segundo Dutra (2013), a política habitacional brasileira, enquanto estratégia de promoção do bem-estar social (welfare state), fundamentou-se no modelo adotado pelos Estados Unidos, que se caracteriza por valores de orientação liberal. Dessa maneira, a intervenção estatal limita-se principalmente às funções regulatórias do sistema habitacional, sem exercer influência direta nas relações de compra, venda ou financiamento. Nesse paradigma, o financiamento é realizado por meio de instituições privadas de poupança e empréstimo, enquanto as moradias destinadas às famílias de baixa renda recebem subsídios parciais, com o objetivo de incentivar a participação do setor privado na oferta de habitações populares.

De acordo com a pesquisa de Bandeira e Reyes Junior (2021), a eleição do presidente Lula marcou o reconhecimento dos movimentos populares de moradia como atores relevantes no setor, impulsionando uma estratégia de coordenação de interesses que se mostrou audaciosa e capaz de envolver na mesa de negociação tanto os movimentos de moradia quanto o setor produtivo, muitas vezes com interesses de origem oposta. Nesse contexto, foi criado o programa habitacional Minha Casa Minha Vida, que pode ser entendido como um projeto situado “entre o direito à moradia e a reestruturação do setor produtivo” (Bandeira; Reyes Junior, 2021, p. 313).

Em 2003, o Ministério das Cidades passou a ser responsável pela formulação da Política de Desenvolvimento Urbano em âmbito nacional. Dentro de sua estrutura, destacou-se uma secretaria específica dedicada ao planejamento e à implementação da Política Nacional de Habitação (PNH). Contudo, a efetiva priorização da provisão de habitação de interesse social no orçamento federal só ocorreu a partir de 2007, quando essa pauta passou a receber

protagonismo financeiro, sustentada basicamente por quatro modalidades de financiamento público. De acordo com Menezes (2017), a primeira via de financiamento implementada pelo programa foi por meio do Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS), integrado ao Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), no período de 2007 a 2009. Entre 2009 e 2016, os recursos utilizados foram os do Fundo de Desenvolvimento Social (FDS), do Fundo de Arrendamento Residencial (FAR) e do Orçamento Geral da União (OGU), por meio de três linhas de ação do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV): as operações com entidades, o segmento empresarial (faixa 1) e a Oferta Pública de Recursos (OPR) (Bandeira; Reyes Junior, 2021).

A Política Nacional de Habitação (PNH) dispõe de um amplo arcabouço normativo e institucional, no qual se inclui o reconhecimento do direito à moradia como direito social garantido pela Constituição Federal, por meio da Emenda Constitucional nº 26/2000 (Brasil, 2000), da própria Lei nº 11.124/2005 (Brasil, 2005) que institui a PNH, e do Plano Nacional de Habitação (PLANHAB), cuja finalidade é estabelecer uma estratégia plurianual para o enfrentamento das demandas do setor ao longo de quinze anos a partir de sua publicação, em 2009. A PNH estrutura-se para promover tanto a provisão de moradias dignas à população de baixa renda, por meio do Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS) e dos Planos Locais de Habitação (PLHIS), quanto à ampliação da oferta de imóveis e crédito ao segmento de maior capacidade de pagamento, por intermédio do Sistema Nacional de Mercado. Importa salientar que o modelo da política propõe diversas instâncias de participação social, incluindo o Conselho das Cidades a nível nacional, além de conselhos estaduais, distritais e municipais, que desempenham funções específicas relativas às questões urbanas e habitacionais, segundo as observações de Bandeira e Reyes Junior (2021).

No entendimento de Klintowitz (2016), o cenário econômico foi fundamental para ampliar os mecanismos e o volume de recursos destinados ao setor habitacional através do MCMV, cuja finalidade incluía não apenas o estímulo ao setor de construção civil e ao mercado imobiliário, mas também a prevenção de um agravamento na crise do mercado. Dados do Ministério da Economia (Brasil, 2014) revelam que, entre 2009 e 2014, foram investidos aproximadamente R\$ 251,8 bilhões no programa, considerando subsídios diretos e linhas de crédito, possibilitando a contratação de cerca de 3,75 milhões de unidades habitacionais em todo o país. Para Aguiar (2014), a operacionalização do MCMV ocorre majoritariamente com base na lógica do setor privado imobiliário, limitando a influência do público na decisão de implantação dos empreendimentos.

Em sua configuração original, em 2009, o Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) tinha como objetivo ampliar o acesso à moradia por meio da produção, aquisição e requalificação de unidades habitacionais urbanas e rurais, voltadas a famílias com renda mensal de até R\$ 5.000,00. O programa foi estruturado a partir de duas frentes: o Programa Nacional de Habitação Urbana (PNHU) e o Programa Nacional de Habitação Rural (PNHR). No âmbito do PNHU, destacam-se três modalidades principais: o financiamento com recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS); a transferência de recursos ao Fundo de Arrendamento Residencial (FAR), destinados à aquisição e alienação de bens; e a modalidade Minha Casa Minha Vida – Entidades (MCMV-E), que utiliza recursos do Fundo de Desenvolvimento Social (FDS) para operações realizadas em parceria com organizações sociais (Reis, 2013).

Atualmente, as operações de financiamento habitacional destinam-se a famílias residentes em áreas urbanas com renda mensal bruta de até R\$ 12 mil. O Programa Minha Casa, Minha Vida, apoiado por recursos do FGTS, oferece condições de crédito diferenciadas de acordo com a faixa de renda, incluindo descontos e taxas de juros ajustadas à capacidade financeira do beneficiário e à localização do imóvel (Caixa Econômica Federal, 2025).

Os financiamentos abrangem a aquisição de imóveis novos ou usados, bem como a construção de unidades habitacionais em áreas urbanas; também é possível financiar reformas ou adaptações destinadas a famílias com integrantes PcD (Pessoas com Deficiência). Para facilitar o acesso à moradia, o programa disponibiliza crédito a pessoas físicas para aquisição de unidades residenciais, considerando limites de renda específicos, até R\$ 8.600 na habitação popular e até R\$ 12.000 na faixa Classe Média. Ressalta-se que somente imóveis residenciais podem ser financiados com recursos do FGTS, podendo estar situados em regiões urbanas ou rurais.

Conforme demonstra a Tabela 2, dentro do faixa 3, existe a possibilidade de financiamento de imóveis até 350.000,00. Já os limites de valor do imóvel para as famílias das faixas 1 e 2 variam atualmente entre R\$ 190 mil e R\$ 264 mil, conforme a localidade, um incremento em relação ao intervalo anterior de aproximadamente R\$ 130 mil a R\$ 230 mil. Segundo os novos parâmetros do Censo, 92% dos municípios apresentaram aumento dos tetos de valor de imóvel, enquanto em localidades com redução populacional, os limites anteriores foram preservados.

Tabela 2 – Limite de Financiamento do Programa Minha Casa Minha Vida – Faixa 1 e 2.

LIMITE FINANCIAMENTO MCMV - FAIXA 1 E 2				
Recorte Territorial	Municípios com população ≤ 750 mil habitantes - R\$	Municípios com população < 750 mil e ≥ 300 mil habitantes - R\$	Municípios com população < 300 mil e ≥ 100 mil habitantes - R\$	Municípios com população < 100 mil habitantes - R\$
Grande metrópole Nacional e Metrópoles e seus respectivos Arranjos Populacionais	264.000,00	250.000,00	230.000,00	200.000,00
Metrópoles e seus respectivos Arranjos Populacionais	255.000,00	245.000,00	225.000,00	195.000,00
Capitais Regionais e seus respectivos Arranjos Populacionais	250.000,00	245.000,00	220.000,00	190.000,00
Centro Sub-Regionais, Centro de zona e Centros Locais e seus respectivos Arranjos Populacionais		220.000,00	210.000,00	190.000,00

Fonte: Caixa Econômica Federal (2025).

O financiamento também contempla a aquisição, construção de unidades habitacionais e aquisição de terrenos, sendo que, na modalidade de construção, admite-se, a critério do proponente, o financiamento do terreno. As taxas de juros, já ajustadas ao período de pagamento, variam de 4,50% a 10% ao ano, conforme a renda familiar e o ano de contratação.

Desde 2023, a Caixa Econômica Federal oferece financiamentos de até R\$ 350 mil, acessíveis em qualquer região do país para os participantes da Faixa 3, com taxas de juros competitivas de até 7,66%. Além disso, as condições de subsídio foram ampliadas, incluindo um aumento no limite máximo de uso do FGTS de R\$ 47,5 mil para R\$ 55 mil, disponível para famílias nas faixas 1 e 2 (com renda de até R\$ 4.400). A extensão do prazo de pagamento para até 35 anos possibilita o aumento do valor financiado, além de reduzir a entrada exigida. Por fim, o percentual do comprometimento de renda dos tomadores passou de 25% para 30%, ajustando-se às novas diretrizes do programa.

A diversidade de fontes de financiamento, as variadas modalidades de apoio previstas no programa e o envolvimento de múltiplos atores evidenciam um modelo inovador de coordenação de interesses na implementação do Minha Casa Minha Vida. Apesar do volume

de estudos sobre a configuração institucional do programa, observa-se uma lacuna na pesquisa acerca do papel desempenhado pelos atores locais, especialmente os entes municipais, no processo de implantação e operacionalização do MCMV.

Ademais, um dos principais desafios enfrentados pelo programa Minha Casa Minha Vida refere-se à dificuldade de inclusão de famílias cuja renda é oriunda do setor informal. Essas famílias, muitas vezes, não possuem documentação formal comprovando sua renda mensal ou trabalham em atividades temporárias e informais, dificultando a comprovação de renda e acesso aos financiamentos tradicionais do programa. Essa realidade compromete a abrangência do programa, limitando a participação de grande parcela da população de baixa renda que depende de empregos informais ou atividades econômicas não regulamentadas. Ao longo da pesquisa, será discutido como essa questão impacta a efetividade do programa na democratização do acesso à moradia, bem como as possíveis estratégias para aprimorar a inclusão dessas famílias no contexto das políticas habitacionais brasileiras.

4 A JORNADA DO FINANCIAMENTO HABITACIONAL NO BRASIL: ETAPAS, PROCEDIMENTOS E IMPLICAÇÕES CONTRATUAIS

A jornada do financiamento habitacional constitui um processo estruturado em etapas, voltado à viabilização do acesso à moradia por meio do crédito imobiliário, caracterizando-se por um fluxo operacional relativamente simples quando suas fases são devidamente compreendidas. No Brasil, a Caixa Econômica Federal se destaca como o maior agente de financiamento habitacional, desempenhando papel central na intermediação entre recursos financeiros, políticas públicas e demanda por habitação (Caixa Econômica Federal, 2026). A sistematização e a análise crítica dessas etapas revelam-se fundamentais para que os potenciais mutuários compreendam de forma adequada as condições contratuais, os riscos envolvidos e as implicações econômico-financeiras de longo prazo inerentes à contratação do crédito habitacional.

O percurso inicia-se, em geral, com a fase de orientação e simulação. O interessado pode estabelecer contato com a instituição por diferentes canais, como as agências, correspondentes, postos de atendimento, site ou aplicativo de habitação e, nesse momento, recebe informações sobre as principais modalidades de financiamento, como linhas associadas ao FGTS/PMCMV, ao Pró-Cotista e ao SBPE. De acordo com a Caixa Econômica Federal (2026), nessa etapa são apresentados elementos como renda considerada, valor do imóvel, taxas de juros, prazos e limites de comprometimento de renda, que podem chegar a até 30% da renda familiar bruta. O uso do simulador habitacional permite uma estimativa preliminar do valor das prestações e do prazo, funcionando como instrumento de avaliação inicial da viabilidade econômica da operação.

Na sequência, o mutuário é levado a definir a modalidade de financiamento e, quando ainda não o fez, a selecionar o imóvel ou o projeto a ser financiado. Essa escolha engloba diferentes finalidades: aquisição de imóvel novo ou usado, construção em terreno próprio, reforma ou aquisição de terreno associada à construção. A Caixa Econômica Federal (2026) destaca que o imóvel deve atender a requisitos urbanos, jurídicos e técnicos, tais como matrícula individualizada, regularidade registral e localização em área compatível com a legislação urbanística. Esses parâmetros condicionam a elegibilidade do bem ao financiamento, bem como o percentual financiável e a forma de liberação dos recursos.

Com o imóvel e a modalidade definidos, inicia-se a instrução documental. O proponente apresenta documentos pessoais, comprovantes de renda, informações referentes ao imóvel e ao vendedor, além de autorizações específicas, entre elas a que permite a consulta e eventual

utilização do saldo do FGTS. Em operações que envolvem construção, são exigidos projetos, orçamentos detalhados e cronogramas físico-financeiros (Caixa Econômica Federal, 2026). Esse conjunto documental compõe o dossiê habitacional, que serve de base para a análise cadastral, de risco de crédito e para o enquadramento da operação em programas e normativos vigentes. Nesse contexto, a exigência de comprovação de renda formal adquire centralidade, uma vez que a capacidade de pagamento é aferida, em grande medida, a partir desses documentos, o que pode gerar assimetrias relevantes para mutuários cuja renda se constitui, total ou parcialmente, em fontes informais.

A etapa de análise de crédito compreende a avaliação cadastral e de risco. São verificados dados pessoais, existência de restrições, capacidade de pagamento, compatibilidade entre renda e valor da prestação, além do enquadramento do proponente nas linhas de financiamento disponíveis e nas regras de utilização do FGTS (Caixa Econômica Federal, 2026). Nesse processo, a renda declarada é confrontada com a renda efetivamente comprovada por meio de documentos formais, o que tende a afetar diretamente o limite de crédito e a própria elegibilidade do solicitante, sobretudo nos casos em que parcela significativa dos rendimentos é de natureza informal. A identificação de impedimentos relevantes pode levar à não continuidade da proposta. Se a análise for favorável, o cliente é orientado a efetuar o pagamento da tarifa de avaliação, o que viabiliza a fase seguinte, de caráter técnico.

A análise de engenharia consiste na vistoria do imóvel ou na avaliação do projeto de obra, realizada por equipe técnica da instituição. Nessa etapa, são examinados o estado de conservação (no caso de imóveis usados), o padrão construtivo, as condições de uso e a adequação do valor declarado ao valor de mercado. Conforme a Caixa Econômica Federal (2026), o valor financiável é geralmente definido com base no menor montante entre o valor de avaliação técnica e o preço de compra ou o orçamento aprovado. Nas operações de construção ou reforma, a liberação dos recursos tende a ocorrer de forma parcelada, atrelada ao cronograma físico-financeiro e a vistorias sucessivas.

Simultaneamente ou em sequência, realiza-se a análise jurídica, com o objetivo de verificar a regularidade legal da operação. São examinados a matrícula do imóvel, eventuais ônus e gravames, o regime de bens do casamento das partes envolvidas, a titularidade e a legitimidade do vendedor, dentre outros aspectos que assegurem a validade jurídica da transação (Caixa Econômica Federal, 2026). Ultrapassadas as análises cadastral, de risco, técnica e jurídica, a proposta segue para deliberação interna e, se aprovada, para a formalização do contrato de financiamento.

A assinatura do contrato formaliza as condições acordadas entre as partes. De acordo com a Caixa Econômica Federal (2026), esse procedimento pode ser realizado de forma presencial ou digital, a depender dos recursos disponíveis e das normas vigentes. Após a assinatura, impõe-se o registro do contrato no cartório de registro de imóveis competente, etapa necessária para a constituição da garantia real e para a regularização da operação no âmbito registral. A instituição financeira verifica a conformidade do registro e somente então promove a liberação dos recursos, seja por meio de crédito direto ao vendedor, quitação de financiamento anterior ou repasse em etapas, no caso de obras.

A partir do registro e da liberação dos recursos, o contrato ingressa na fase de amortização e gestão. As prestações mensais passam a refletir a composição de amortização do saldo devedor, juros, prêmios de seguros obrigatórios, como MIP (Morte e Invalidez Permanente) e DFI (Danos Físicos ao Imóvel) e, em algumas modalidades, tarifa de administração, especialmente em operações enquadradas no Sistema Financeiro da Habitação (SFH). Em situações em que é contratada carência, o mutuário pode, por um período limitado, pagar apenas encargos como seguros e tarifas, sendo que juros, atualização monetária e amortização suspensas são incorporados ao saldo devedor (Caixa Econômica Federal, 2026). A gestão contínua do contrato pode ser realizada por canais digitais, que permitem a emissão de boletos, o acompanhamento do saldo devedor, a escolha de débito em conta, a realização de amortizações extraordinárias e a utilização do FGTS para abatimento do saldo ou das prestações futuras.

Ao longo da vigência do contrato, são possíveis ajustes pontuais nas condições de pagamento, observados os limites regulatórios e as políticas internas da instituição. A Caixa Econômica Federal (2026) menciona a possibilidade de amortizações antecipadas, com ou sem redução de prazo, bem como mecanismos de flexibilização temporária em situações de restrição de renda, como pausas ou renegociações específicas, quando previstas. Tais instrumentos configuram a fase de gestão do financiamento, que não se restringe ao pagamento automático das parcelas, mas envolve decisões recorrentes do mutuário sobre estratégia de quitação, uso de FGTS e reorganização financeira.

Em termos analíticos, a jornada de financiamento habitacional pode ser compreendida como um encadeamento de etapas interdependentes: (i) orientação e simulação; (ii) definição de modalidade e imóvel; (iii) instrução documental; (iv) análise de crédito; (v) avaliação de engenharia; (vi) análise jurídica; (vii) formalização contratual; (viii) registro e liberação de recursos; (ix) amortização e gestão. As orientações institucionais da Caixa Econômica Federal (2026) evidenciam que o domínio dessas fases por parte do mutuário constitui condição

relevante para a tomada de decisão informada em operações de longo prazo e elevado impacto financeiro. Nesse sentido, a atuação da Caixa Econômica Federal, na condição de principal agente de financiamento imobiliário do

país, configura elemento estruturante do mercado habitacional brasileiro, ao articular instrumentos de política pública, crédito privado e mecanismos de gestão contratual ao longo de todo o ciclo do financiamento habitacional.

5 DÉFICIT HABITACIONAL: CONCEITO, METODOLOGIA E IMPLICAÇÕES PARA POLÍTICAS PÚBLICAS

O déficit habitacional avalia a insuficiência e inadequação das moradias em uma população. Este conceito abrange não apenas a falta de unidades habitacionais, mas também as condições das habitações existentes, como a ausência de água, esgoto ou espaço adequado. Segundo a Fundação João Pinheiro (2019), a definição inclui:

- a) Escassez de unidades habitacionais.
- b) Moradias inabitáveis devido a precariedade na construção ou desgaste.
- c) Coabitação indesejada, onde famílias se veem obrigadas a não ter um domicílio próprio.
- d) Aluguel de domicílios de baixa renda em áreas urbanas que consomem parte significativa do orçamento familiar.

A análise do déficit vai além do número de casas, considerando dimensões como superlotação, condições físicas e falta de serviços essenciais. Isso fornece uma visão mais abrangente da situação habitacional e identifica necessidades para garantir moradia digna. Fundação João Pinheiro (2019).

Ainda segundo a Fundação João Pinheiro (2019), cada componente do déficit (habitação precária, coabitação e ônus excessivo com aluguel) requer políticas específicas, como ampliação do estoque habitacional, reposição, realocação e programas de aluguel social. O déficit se manifesta de forma distinta em diferentes regiões do Brasil, refletindo padrões socioeconômicos e demográficos variados.

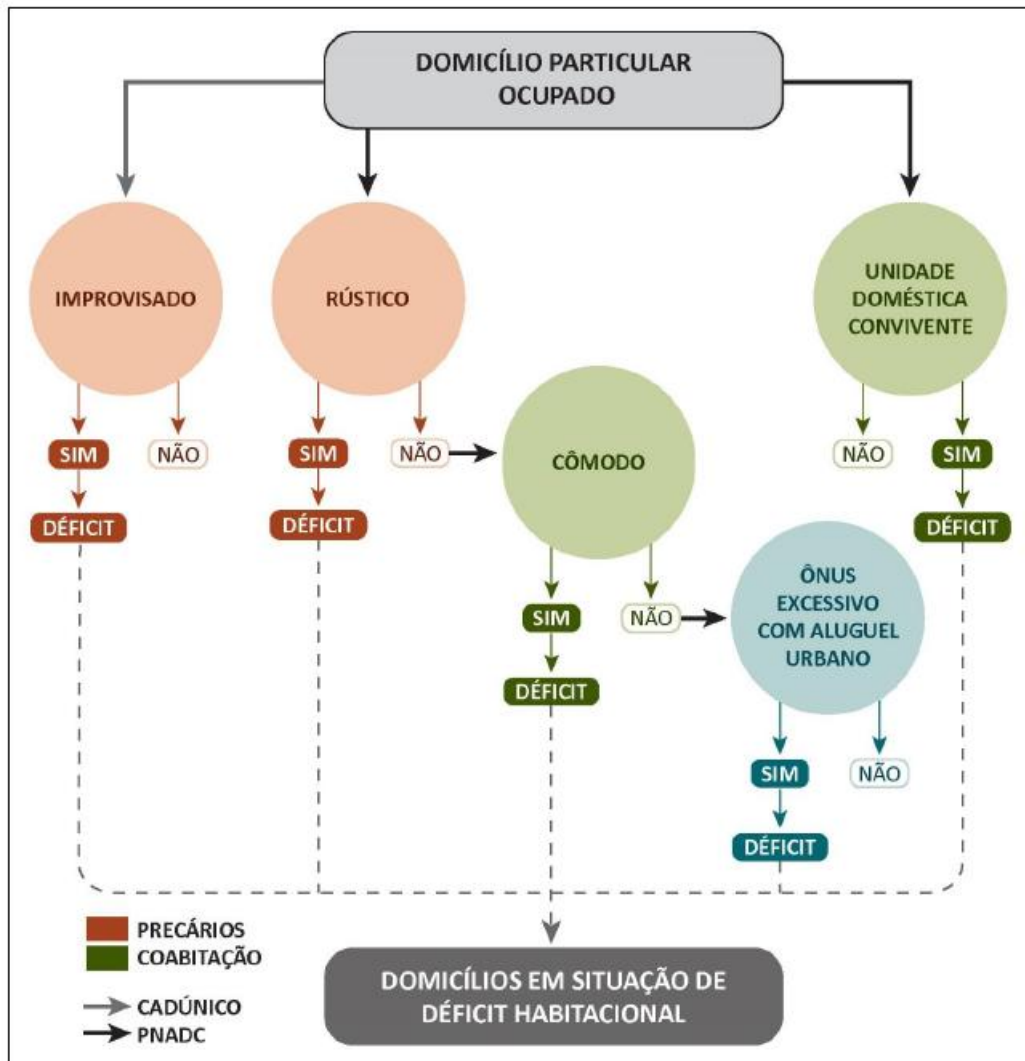
A partir de 2016, com a implementação da Pnad Contínua (PnadC), ajustes metodológicos foram introduzidos, como a inclusão do Cadastro Único (CadÚnico) para identificar domicílios improvisados. No cálculo do déficit de 2022, foram utilizados dados do CadÚnico de 2021 devido ao aumento de famílias unipessoais e para evitar duplicação de contagem.

O cálculo do déficit é hierárquico, com etapas que incluem:

- a) Total de domicílios ocupados.
- b) Cômputo dos domicílios improvisados e rústicos.
- c) Aluguel urbano com ônus excessivo.
- d) Unidades domésticas conviventes em déficit.

Esses passos culminam em um indicador agregado que não apenas quantifica a insuficiência habitacional, mas direciona intervenções integradas em planejamento urbano, habitação social, regularização fundiária e políticas de renda.

Figura 1 – Componentes e subcomponentes do déficit habitacional.



Fonte: Fundação João Pinheiro (2023).

5.1 O déficit habitacional no Brasil em 2022 e a relevância do crédito habitacional

Em 2022, o déficit habitacional brasileiro foi estimado em 6.215.313 domicílios, o que corresponde a aproximadamente 8,3% do total de domicílios ocupados no país, evidenciando a persistência de uma carência estrutural de moradias adequadas. A maior concentração absoluta do déficit localiza-se nas regiões Sudeste (cerca de 2,44 milhões de domicílios) e Nordeste (1,76 milhão), com predominância notável em áreas fora das grandes regiões metropolitanas, o que

indica a disseminação do problema também em municípios de porte médio e pequeno. Do ponto de vista da composição do déficit, o componente mais expressivo é o ônus excessivo com aluguel urbano, que alcança aproximadamente 3,24 milhões de domicílios, seguido pelas habitações precárias (1,68 milhão) e pela coabitação familiar forçada, que atinge cerca de 1,28 milhão de domicílios (Fundação João Pinheiro, 2022).

Quando se observa o déficit relativo, isto é, a proporção do déficit em relação ao total de domicílios ocupados, a situação se agrava sobretudo na Região Norte, onde o índice atinge 12,6%, seguida pelo Nordeste (8,8%) e pelo Centro-Oeste (8,4%), revelando profundas disparidades territoriais (Fundação João Pinheiro, 2022). Nos estados do Sudeste, o peso do déficit é fortemente associado ao ônus excessivo com o aluguel, sinalizando um mercado locatício tensionado e pouco acessível às famílias de baixa renda. Já nas regiões Norte e Nordeste prevalecem as habitações precárias, frequentemente marcadas por inadequação construtiva, carência de infraestrutura urbana e localização em áreas de risco (Fundação João Pinheiro, 2022, 2023).

A estratificação do déficit por recortes regionais e municipais reforça esse quadro de heterogeneidade. Os maiores déficits relativos concentram-se sobretudo no Norte do país, ao passo que, em determinados territórios do Centro-Oeste e do Sudeste, como em partes de Mato Grosso e Minas Gerais, a precariedade habitacional assume papel central na formação do déficit. Em termos de causas predominantes, 88 estratos territoriais identificam o ônus excessivo de aluguel como principal componente, 50 estratos apresentam as habitações precárias como elemento mais relevante e 8 apontam a coabitação como fator dominante (Fundação João Pinheiro, 2023). Esses dados evidenciam que o déficit habitacional brasileiro não é um fenômeno homogêneo, mas um mosaico de problemas que combinam insuficiência de renda, precariedade construtiva, oferta inadequada de moradias e padrões desiguais de urbanização (Rolnik *et al.*, 2015).

A mensuração sistemática do déficit habitacional, nesse contexto, é fundamental para o desenho, a focalização e a avaliação de políticas públicas de habitação, infraestrutura urbana e planejamento territorial. Ao explicitar a magnitude e a natureza dos componentes do déficit em cada recorte regional, ela oferece subsídios técnicos para a formulação de programas que articulem produção de novas unidades, melhoria de assentamentos precários e políticas de regulação fundiária (Azevedo; Andrade, 2011).

Nesse cenário, a concessão de crédito habitacional assume papel estratégico. Em regiões em que o ônus excessivo com aluguel é o principal elemento do déficit, a expansão criteriosa do crédito imobiliário voltado às faixas de menor renda pode contribuir para a transição do

gasto com aluguel para o financiamento da casa própria, reduzindo a vulnerabilidade financeira das famílias e amortecendo o componente de “ônus excessivo” do déficit (Aragão; Hirota, 2016). Ao mesmo tempo, em áreas marcadas por habitações precárias, o acesso ao crédito para produção de moradias de interesse social, requalificação de assentamentos informais e financiamento de melhorias habitacionais tende a ser decisivo para reduzir a inadequação construtiva e promover padrões mínimos de habitabilidade. Para que esse processo seja efetivo, entretanto, a política de crédito habitacional precisa estar integrada a instrumentos de política urbana, como o planejamento do uso do solo, a provisão de infraestrutura e o controle da especulação imobiliária – de modo a evitar a reprodução de periferias distantes e mal servidas de serviços urbanos (Rolnik *et al.*, 2015). Nesse sentido, a combinação entre diagnósticos robustos de déficit habitacional e uma política de crédito habitacional socialmente orientada constitui um eixo central para a promoção do direito à moradia digna no Brasil.

6 MERCADO DE TRABALHO INFORMAL NO BRASIL³

O exame do mercado de trabalho informal no Brasil, a partir dos dados da PNAD-C (IBGE, 2019) para o período recente (2019–2023), permite compreender como a recomposição do emprego pós-crise sanitária se articula a um padrão histórico de elevada heterogeneidade, segmentação e precarização das relações de trabalho.

Este capítulo analisa, em primeiro lugar, a dinâmica das posições de ocupação e dos vínculos formais e informais, evidenciando a coexistência entre uma recuperação parcial do emprego com carteira e a persistência – em muitos casos, ampliação – de postos desprotegidos, sobretudo no setor privado e em formas de ocupação associadas à “autonomia” e à sobrevivência. Em seguida, investiga-se como essa estrutura segmentada se distribui ao longo do ciclo de vida, destacando a maior exposição de jovens em inserção inicial e de trabalhadores de meia-idade à informalidade, bem como os diferentes padrões etários de vulnerabilidade e proteção social.

Por fim, o capítulo discute a segmentação de gênero entre formalidade e informalidade, mostrando que o avanço quantitativo da ocupação não se traduz automaticamente em redução das desigualdades entre homens e mulheres, que permanecem inseridas de forma mais lenta e restrita em empregos protegidos. Em conjunto, os resultados reforçam o caráter estrutural da informalidade no mercado de trabalho brasileiro e apontam para a necessidade de políticas públicas que combinem regulação, ampliação da proteção social e ações focalizadas sobre grupos etários e de gênero mais vulneráveis.

6.1 Dinâmica das posições de ocupação e dos vínculos de trabalho (2019–2023)

A Tabela 3 evidencia uma relativa estabilidade na estrutura ocupacional entre 2019 e 2023, mas com nuances importantes em termos de formalização, precarização e recomposição dos vínculos de trabalho, em linha com os movimentos apontados por IBGE (2023), Marques (2021) e Pinheiro (2021).

Em primeiro lugar, observa-se um crescimento da participação dos empregados no setor privado com carteira assinada, que passa de 37,05% em 2019 (3.805.561 trabalhadores) para

³ Convém destacar que as variações apresentadas neste capítulo devem ser interpretadas com cautela, pois decorrem de estimativas amostrais da PNAD Contínua. Embora os resultados apontem para mudanças consistentes no padrão de formalidade e informalidade, parte dessas diferenças pode refletir flutuações amostrais e não necessariamente transformações estruturais profundas.

39,30% em 2023 (4.251.265 trabalhadores), acréscimo de 2,25 pontos percentuais. Em termos absolutos, isso representa um aumento de cerca de 445,7 mil trabalhadores. Esse movimento sugere alguma recomposição do emprego formal no período pós-crise sanitária, compatível com os sinais de recuperação parcial do mercado de trabalho captados pela PNAD Contínua (IBGE, 2023), ainda que essa recuperação não elimine os elevados níveis de informalidade e instabilidade apontados por Marques (2021).

Em contraste, o emprego privado sem carteira também cresce, embora em menor intensidade: de 12,75% em 2019 (1.308.953 trabalhadores) para 13,15% em 2023 (1.422.581 trabalhadores), um acréscimo de 0,40 p.p. Esse comportamento indica que a retomada do nível de ocupação não se deu apenas pela via formal, mas também pela expansão de vínculos desprovidos de proteção trabalhista e previdenciária. Tal combinação reforça a leitura de um mercado de trabalho dual, em que se ampliam, simultaneamente, postos formais e informais, mantendo-se a tendência de flexibilização e precarização das relações de trabalho analisada por Pinheiro (2021).

No trabalho doméstico, há redução da participação tanto dos trabalhadores com carteira quanto dos sem carteira entre os anos de 2019 e 2023. Entre os com carteira, a participação passa de 2,20% em 2019 (225.679,62 trabalhadores) para 1,86% em 2023 (201.479,25 trabalhadores), com diferença de -0,34 p.p. Entre os sem carteira, a participação recua de 5,02% em 2019 (516.070,84 trabalhadores) para 4,47% em 2023 (483.648,46 trabalhadores), diferença de -0,55 p.p. Essa retração pode refletir tanto o impacto prolongado da pandemia, que afetou fortemente o emprego doméstico, especialmente o informal, quanto mudanças na demanda por esse tipo de serviço e na recomposição das estratégias de renda das famílias (IBGE, 2023). Em termos qualitativos, cabe destacar que a perda de espaço do trabalho doméstico sem carteira atinge um segmento historicamente marcado por baixos salários, informalidade e forte presença feminina, como enfatizam Marques (2021) e Pinheiro (2021).

No setor público, nota-se, no mesmo período analisado, ligeira redução dos empregados com carteira e alta de pequena magnitude nas demais posições. A participação dos empregados com carteira passa de 1,42% em 2019 (146.137,06 trabalhadores) para 1,29% em 2023 (139.980,93 trabalhadores), diferença de -0,13 p.p. Já os empregados sem carteira no setor público aumentam de 3,23% em 2019 (331.459,65 trabalhadores) para 3,30% em 2023 (357.029,28 trabalhadores), com acréscimo de +0,07 p.p. No caso de militares e servidores estatutários, a participação passa de 6,72% em 2019 (689.968,75 trabalhadores) para 6,77% em 2023 (732.477,15 trabalhadores), diferença de +0,05 p.p. Em conjunto, essas variações são

modestas, sugerindo relativa estabilidade da ocupação pública no período, coerente com o caráter menos cíclico desses postos (IBGE, 2023; Marques, 2021).

No que se refere ao trabalho por conta própria e às posições tipicamente associadas à chamada “autonomia” ocupacional, observa-se leve recuo. A participação dos conta-própria diminui de 24,21% em 2019 (2.486.862 trabalhadores) para 23,69% em 2023 (2.563.206 trabalhadores), o que corresponde a -0,52 p.p. em termos relativos, ainda que com pequeno aumento em número absoluto. Entre os empregadores, a participação passa de 5,24% em 2019 (537.973,60 trabalhadores) para 4,90% em 2023 (529.752,61 trabalhadores), redução de -0,34 p.p. A queda mais intensa ocorre entre os trabalhadores familiares auxiliares, que diminuem de 2,16% em 2019 (221.596,64 trabalhadores) para 1,26% em 2023 (136.344,77 trabalhadores), perda de 0,90 p.p. Esse conjunto aponta para uma leve redução das formas de ocupação mais vinculadas à informalidade e ao trabalho de sobrevivência, mas não a ponto de alterar significativamente o peso dessas formas no total da ocupação. Como discutem Marques (2021) e Pinheiro (2021), o avanço de arranjos flexíveis, de baixa proteção e renda instável continua a compor o pano de fundo do mercado de trabalho brasileiro, mesmo em contextos de aparente melhora quantitativa na ocupação.

Em síntese, a comparação entre 2019 e 2023 sugere uma recomposição parcial do emprego formal no setor privado, com ganhos de participação desse segmento, mas acompanhada pela persistência e leve ampliação do emprego sem carteira e pela relativa estabilidade de ocupações típicas do setor público. A leve retração do trabalho por conta própria, dos empregadores e, sobretudo, dos trabalhadores familiares auxiliares indica algum reordenamento das estratégias de inserção ocupacional, sem, contudo, reverter o quadro estrutural de heterogeneidade e precarização descrito por IBGE (2023), Marques (2021) e Pinheiro (2021).

Tabela 3 – Diferentes posições de ocupação para os anos 2019 e 2023. (Continua)

Posição na ocupação no trabalho principal	Freq. 2019	% 2019	Freq. 2023	% 2023	Diferença em p.p. (2023–2019)
Empregado no setor privado com carteira	3.805.561	37,05	4.251.265	39,30	2,25
Empregado no setor privado sem carteira	1.308.953	12,75	1.422.581	13,15	0,40
Trabalhador doméstico com carteira de trabalho	225.679,62	2,20	201.479,25	1,86	-0,34
Trabalhador doméstico sem carteira de trabalho	516.070,84	5,02	483.648,46	4,47	-0,55
Empregado no setor público com carteira	146.137,06	1,42	139.980,93	1,29	-0,13

Tabela 3 – Diferentes posições de ocupação para os anos 2019 e 2023. (Conclusão)

Posição na ocupação no trabalho principal	Freq. 2019	% 2019	Freq. 2023	% 2023	Diferença em p.p. (2023–2019)
Empregado no setor público sem carteira	331.459,65	3,23	357.029,28	3,30	0,07
Militar e servidor estatutário	689.968,75	6,72	732.477,15	6,77	0,05
Empregador	537.973,60	5,24	529.752,61	4,90	-0,34
Conta-própria	2.486.862	24,21	2.563.206	23,69	-0,52
Trabalhador familiar auxiliar	221.596,64	2,16	136.344,77	1,26	-0,90
Total	10.270.262,20	100,00	10.817.764	100,00	0,00

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados da PNAD Contínua/IBGE (2019 e 2023).

6.2 Mercado de trabalho e ciclo de vida: desigualdades etárias entre emprego formal e informal

A Tabela 4 mostra que a distribuição etária da ocupação reforça a segmentação estrutural entre emprego formal e informal no mercado de trabalho brasileiro. Em 2019, a informalidade tem peso relativo maior nas faixas etárias extremas: entre 14 e 17 anos (79,87%) e entre 70 e 74 anos (78,76%), chegando a 82,57% entre aqueles com 75 anos ou mais. Já entre os adultos em idade economicamente mais ativa, predomina a informalidade: os percentuais de ocupação formal variam apenas entre 33% e 41%, o que significa que de 59% a 67% desses trabalhadores estão inseridos em postos informais. Esse padrão é coerente com a literatura que descreve um núcleo do mercado de trabalho marcado por elevada instabilidade, rotatividade e forte presença de vínculos informais (Barros; Conseuil; Mendonça, 1999; Cacciamali, 2016; Camargo; Neri; Reis, 2000).

Entre 2019 e 2023 há, entretanto, um duplo movimento. De um lado, verifica-se redução da participação formal entre os mais jovens: na faixa de 14 a 17 anos, a participação formal, embora ainda muito elevada em termos relativos, cai de 79,87% para 77,94% (queda de 1,93 p.p.), acompanhada por aumento simétrico da informalidade, que passa de 20,13% para 22,06%. Dinâmica semelhante ocorre entre 18 e 24 anos, com queda de 45,16% para 40,65% na formalidade (-4,51 p.p.) e aumento da informalidade de 54,84% para 59,35% (+4,51 p.p.). Esses resultados sugerem que a entrada dos jovens no mercado de trabalho se dá, de forma crescente, por vínculos precários e não protegidos, intensificando um padrão historicamente identificado de inserção juvenil mais vulnerável, em que a informalidade funciona como “porta de entrada” e como mecanismo de ajuste em períodos de maior incerteza macroeconômica (Baltar, 2015; Barros; Mendonça; Santos, 1999; Camargo; Neri; Reis, 2000).

Nas faixas de 25 a 39 anos, observa-se leve ganho na participação formal, ainda que em níveis proporcionalmente baixos. Entre 25 e 29 anos, a formalidade cresce de 33,36% para 33,99% (+0,63 p.p.), e entre 30 e 39 anos de 33,05% para 34,00% (+0,95 p.p.). Em ambos os casos, a variação positiva no segmento formal é acompanhada de queda equivalente da informalidade, sugerindo certa recomposição de empregos com carteira ou formas de ocupação reguladas no segmento adulto jovem. Esse movimento é compatível com a literatura que evidencia maior probabilidade de formalização à medida que aumenta a experiência laboral e a estabilidade na trajetória ocupacional, ainda que em um contexto de forte heterogeneidade estrutural, no qual grande parte dos trabalhadores continua concentrada em postos informais ou de baixa proteção (Barros; Conseuil; Mendonça, 1999; Cacciamali, 2016).

A partir dos 40 anos, contudo, o quadro volta a se deteriorar do ponto de vista relativo. Nas faixas de 40 a 49 anos e de 50 a 59 anos, há queda da participação formal (de 35,85% para 32,91% e de 40,55% para 38,97%, respectivamente), com aumento correlato da informalidade, que passa a representar cerca de dois terços das ocupações aos 40–49 anos (67,09%) e permanece majoritária entre 50–59 anos (61,03%). Isso indica que, para parte significativa dos trabalhadores de meia-idade, a perda ou ausência de vínculos protegidos é compensada pela ampliação do recurso a estratégias informais de sobrevivência, fenômeno frequentemente interpretado como “refúgio” na informalidade diante da dificuldade de reinserção em empregos formais, especialmente em contextos de baixo dinamismo econômico (Baltar, 2015; Camargo; Neri; Reis, 2000).

Nos grupos mais velhos, entre 60 e 69 anos, há redução da proporção de formalidade (queda de 53,16% para 51,53% de 60 a 64 anos, e de 68,76% para 66,37% de 65 a 69 anos), com expansão da ocupação informal em ambos os casos. Embora as faixas de 70 a 74 anos e 75 anos ou mais mantenham elevada participação relativa do setor formal, essa estabilidade percentual convive com volumes absolutos pequenos e com aumento da informalidade entre 70 e 74 anos (+8,67 p.p.). No agregado, o saldo do período é de leve aumento do emprego formal em número absoluto (51.725 postos), mas com redução de sua participação relativa no total (de 39,67% para 38,15%), ao passo que a informalidade cresce tanto em termos absolutos (+495.776 ocupações) quanto em termos percentuais (de 60,33% para 61,85%). Esse resultado, reforça a tese de que a informalidade continua sendo componente estrutural do mercado de trabalho brasileiro, funcionando como espaço de absorção da força de trabalho em diferentes etapas do ciclo de vida, ainda que com padrões etários distintos de vulnerabilidade e proteção social (Baltar, 2015; Barros; Mendonça; Santos, 1999; Cacciamali, 2016).

Em síntese, os resultados apresentados neste capítulo demonstram que a informalidade não apenas permanece como traço estruturante do mercado de trabalho brasileiro, mas se reconfigura ao longo do ciclo de vida, incidindo com maior intensidade sobre jovens em inserção inicial e trabalhadores de meia-idade, ao passo que a formalização se concentra em nichos específicos e muitas vezes residuais em termos quantitativos. A combinação entre baixo dinamismo econômico, elevada rotatividade e persistência de ocupações de baixa qualidade aprofunda a segmentação entre segmentos formal e informal, reproduzindo desigualdades de proteção social e de acesso a direitos trabalhistas já apontadas pela literatura (Baltar, 2015; Barros; Conseuil; Mendonça, 1999; Barros; Mendonça; Santos, 1999; Cacciamali, 2016; Camargo; Neri; Reis, 2000). Esses achados reforçam a necessidade de políticas públicas que articulem regulação do mercado de trabalho, ampliação da cobertura de proteção social e estratégias específicas para os grupos etários mais vulneráveis, de modo a reduzir a centralidade da informalidade como mecanismo de absorção da força de trabalho no país.

Tabela 4 – Número de pessoas ocupadas nos setores informal e formal, por faixas etárias, 2019-2023.

Faixa etária	Setor formal 2019	% formal 2019	Setor formal 2023	% formal 2023	Dif. formal (quant.)	Dif. formal (p.p.)	Setor informal 2019	% informal 2019	Setor informal 2023	% informal 2023	Dif. informal (quant.)	Dif. informal (p.p.)
14 a 17 anos	168.809,19	79,87	151.158,86	77,94	-17.650,33	-1,93	42.591,20	20,13	42.811,72	22,06	220,52	1,93
18 a 24 anos	628.877,03	45,16	580.677,71	40,65	-48.199,32	-4,51	763.797,38	54,84	847.825,42	59,35	84.028,04	4,51
25 a 29 anos	429.597,36	33,36	462.105,58	33,99	32.508,22	0,63	858.550,10	66,64	897.316,52	66,01	38.766,42	-0,63
30 a 39 anos	896.704,53	33,05	958.534,33	34	61.829,80	0,95	1.816.535,69	66,95	1.862.044,93	66	45.509,24	-0,95
40 a 49 anos	828.694,05	35,85	826.538,18	32,91	-2.155,87	-2,94	1.482.892,70	64,15	1.684.429,35	67,09	201.536,65	2,94
50 a 59 anos	650.805,81	40,55	652.697,13	38,97	1.891,32	-1,58	953.569,12	59,45	1.021.810,27	61,03	68.241,15	1,58
60 a 64 anos	210.178,36	53,16	245.585,83	51,53	35.407,47	-1,63	185.159,92	46,84	231.183,31	48,47	46.023,39	1,63
65 a 69 anos	136.949,47	68,76	138.813,94	66,37	1.864,47	-2,39	62.179,07	31,24	70.399,94	33,63	8.220,87	2,39
70 a 74 anos	78.591,60	78,76	58.225,20	70,09	-20.366,40	-8,67	21.190,47	21,24	24.827,65	29,91	3.637,18	8,67
75 anos ou mais	45.076,80	82,57	51.672,87	85,01	6.596,07	2,44	9.512,51	17,43	9.105,15	14,99	-407,36	-2,44
Total	4.074.284,20	39,67	4.126.009,70	38,15	51.725,50	-1,52	6.195.977,90	60,33	6.691.754,40	61,85	495.776,50	1,52

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados da PNAD Contínua/IBGE (2019 e 2023).

6.3 Mercado de trabalho segmentado: a inserção de homens e mulheres na formalidade e informalidade

A Tabela 5 evidencia a persistência da desigualdade de gênero na inserção ocupacional entre 2019 e 2023, ainda que haja crescimento do emprego total no período. Em 2019, os homens somavam 5,82 milhões de ocupados, contra 4,45 milhões de mulheres; em 2023, esses números passam para 6,22 milhões e 4,60 milhões, respectivamente, ampliando a diferença absoluta entre os sexos. Tal quadro é coerente com o que Bruschini (2007) já apontava ao analisar o mercado de trabalho brasileiro: a maior presença masculina no conjunto das ocupações e a posição feminina mais vulnerável, em geral concentrada em postos de menor reconhecimento e proteção.

No recorte por tipo de inserção, observa-se que, entre os homens, tanto o emprego informal quanto o formal cresceram: a ocupação informal aumenta em 86,4 mil e a formal em 311,6 mil postos, entre 2019 e 2023. No caso das mulheres, a dinâmica é distinta: há redução de 34,7 mil postos informais, ao mesmo tempo em que se criam 184,1 mil empregos formais. Em termos agregados, isso resulta em um pequeno aumento do total de mulheres ocupadas (149,5 mil), menor do que o crescimento observado entre os homens (398,0 mil). Esse movimento pode ser lido em dois sentidos: por um lado, sugere uma leve recomposição em direção à formalização feminina; por outro, revela que a expansão do emprego formal e total continua mais favorável aos homens, reforçando padrões estruturais de desigualdade apontados por Bruschini e Lombardi (2014), segundo os quais a inserção das mulheres se dá sob limites persistentes, mesmo em contextos de ampliação do emprego.

No total da população ocupada, constata-se aumento tanto na formalidade quanto na informalidade: entre 2019 e 2023, o emprego informal cresce em 51,7 mil postos, enquanto o formal se expande em 495,8 mil, resultando em acréscimo de 547,5 mil ocupados. Esses dados, articulados às evidências da PNAD Contínua de 2019 (IBGE, 2019), indicam a continuidade de um mercado de trabalho segmentado por gênero, no qual os homens se beneficiam mais intensamente da geração de empregos, ao passo que as mulheres avançam de forma mais lenta e ainda enfrentam barreiras para transformar sua participação em ocupações mais protegidas e estáveis (Bruschini, 2007; Bruschini; Lombardi, 2014).

Desse modo, os resultados da Tabela 5, em diálogo com as evidências da PNAD Contínua (IBGE, 2019) e com as análises de Bruschini (2007) e Bruschini e Lombardi (2014), reforçam a ideia de que o avanço quantitativo da ocupação não se traduz, de forma automática, em redução das desigualdades de gênero. Ainda que haja sinais de maior formalização do

trabalho feminino, a ampliação mais intensa do emprego masculino, sobretudo formal, indica a persistência de um mercado de trabalho marcado por assimetrias estruturais, no qual as mulheres seguem em trajetória de inserção mais lenta e limitada. Esses achados apontam para a necessidade de políticas públicas específicas de promoção da igualdade de gênero, capazes de enfrentar não apenas as barreiras de acesso e permanência no emprego formal, mas também os condicionantes sociais e institucionais que reproduzem a divisão sexual do trabalho no Brasil.

Tabela 5 – Renda Informal e Formal por sexo, 2019-2023.

Sexo	Informal 2019	Formal 2019	Total 2019	Informal 2023	Formal 2023	Total 2023	Dif. informal (23–19)	Dif. formal (23–19)	Dif. total (23–19)
Homem	2.251.154,0	3.572.272,7	5.823.426,7	2.337.566,0	3.883.902,6	6.221.468,6	86.412,0	311.629,9	398.041,9
Mulher	1.823.130,3	2.623.705,2	4.446.835,5	1.788.443,7	2.807.851,8	4.596.295,4	-34.686,6	184.146,6	149.459,9
Total	4.074.284,2	6.195.977,9	10.270.262,0	4.126.009,7	6.691.754,4	10.817.764,0	51.725,5	495.776,5	547.502,0

Fonte: Elaboração própria, a partir dos microdados da PNAD Contínua/IBGE (2019 e 2023).

7 CRÉDITO HABITACIONAL EM MINAS GERAIS (2019–2023): EXPANSÃO, PERFIL DE RENDA E DESIGUALDADES DE ACESSO

Este capítulo analisa a evolução recente do financiamento habitacional em Minas Gerais, entre 2019 e 2023, com base nos dados do maior agente de crédito imobiliário do país, articulando três dimensões centrais: a expansão regional do crédito e a estrutura de valores dos imóveis financiados; o perfil de renda formal, informal e total dos mutuários; e as desigualdades de acesso associadas ao ciclo de vida e ao gênero.

Embora o IBGE tenha substituído as mesorregiões e microrregiões pelas Regiões Intermediárias e Imediatas a partir de 2017, optou-se por manter a análise em termos de mesorregiões por dois motivos principais. Em primeiro lugar, o recorte mesorregional é o que está diretamente disponível e sistematizado na base de dados do agente financeiro utilizado, garantindo comparabilidade interna e consistência estatística entre 2019 e 2023. Em segundo lugar, para o caso mineiro, a configuração das mesorregiões ainda guarda forte aderência às dinâmicas socioeconômicas e urbano-regionais que interessam ao estudo, permitindo identificar padrões territoriais relevantes do crédito habitacional. Ainda assim, quando pertinente, os resultados são interpretados em diálogo com a literatura mais recente que utiliza as Regiões Intermediárias e Imediatas como referência.

Em primeiro lugar, examina-se o crescimento do número de imóveis financiados e seu processo de interiorização pelas mesorregiões do estado. Em seguida, a partir da construção de uma métrica contínua de renda total, que combina rendas formais e informais dos contratantes, investigam-se a distribuição do crédito por faixas de valor, o perfil médio de renda dos mutuários e as diferenças associadas à idade. O capítulo também diferencia o comportamento do crédito ligado à renda informal e à renda formal, considerando sua distribuição por faixas de renda e por território. Por fim, aborda-se a dimensão de gênero, analisando a participação relativa de mulheres e homens nas diferentes faixas de valor dos financiamentos. Em conjunto, os subcapítulos permitem compreender como a expansão recente do crédito habitacional em Minas Gerais se relaciona com desigualdades etárias, territoriais e de gênero no acesso à moradia financiada.

7.1 Evolução do Crédito Imobiliário em Minas Gerais (2019–2023): Expansão Regional e Mudança na Estrutura de Valores dos Imóveis Financiados

A comparação entre as Tabelas 6 (2019) e 7 (2023) deixa evidente que o crédito imobiliário em Minas Gerais passou por uma expansão relevante. Em apenas quatro anos, o total de imóveis financiados no estado sobe de 52.890 para 69.407 unidades, um aumento de cerca de 31,3%. Em termos simples, o volume de financiamentos cresce aproximadamente um terço no período, sinalizando um mercado mais aquecido e com maior acesso ao crédito.

Quando se observam as faixas de valor, o crescimento se espalha por praticamente todo o mercado, ainda que com intensidades diferentes. As faixas de até R\$ 200.000,00 continuam concentrando a maior parte dos financiamentos e avançam em ritmo muito próximo da média estadual. Já as faixas intermediárias e mais altas, como até R\$ 500.000,00, até R\$ 750.000,00 e acima de R\$ 1.500.000,00, mostram taxas de expansão um pouco superiores. Isso sugere não só a ampliação do acesso à moradia de interesse popular, como também o fortalecimento dos segmentos médio e alto do mercado imobiliário mineiro. Chama atenção, em especial, o crescimento mais intenso na faixa acima de R\$ 1.500.000,00, que, embora ainda pequena em número de unidades, cresce proporcionalmente muito mais do que as demais.

Do ponto de vista regional, a Mesorregião Metropolitana de Belo Horizonte mantém, em 2019 e 2023, o papel de principal polo de crédito imobiliário do estado e reforça esse protagonismo ao longo do período. O total de imóveis financiados passa de 16.391 para 21.309, um aumento de cerca de 29,9%. Além do avanço nas faixas de menor valor, que seguem como base do mercado, nota-se um movimento de diversificação em direção a imóveis de maior valor, com crescimento expressivo nas faixas altas.

O Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba, segundo grande eixo de financiamento nas duas tabelas, também apresenta forte expansão, com o número total de imóveis financiados subindo de 11.675 para 15.181 (+30,0%). Assim como na Região Metropolitana, as faixas de menor valor permanecem predominantes, mas as faixas médias ganham espaço de forma relativamente mais intensa, indicando um mercado em consolidação e com maior capacidade de absorver imóveis de padrão intermediário.

Em outras mesorregiões, o avanço do crédito imobiliário reforça um movimento de interiorização. Sul e Sudoeste de Minas e Zona da Mata registram crescimento consistente do número de imóveis financiados, com taxas superiores ou próximas à média estadual. No Campo das Vertentes, no Vale do Rio Doce e no Jequitinhonha, o aumento percentual é ainda mais expressivo, ainda que a base de comparação seja menor. Nesses casos, o crescimento é puxado

principalmente pelos imóveis de até R\$ 200.000,00, consolidando mercados mais acessíveis, mas em clara expansão.

Por fim, a evolução da categoria “#N/D”, que reúne financiamentos sem identificação regional precisa, mostra que uma parte dessa expansão ocorre em áreas ou situações não captadas diretamente pela divisão em mesorregiões, mas que seguem a tendência geral de aumento do crédito, sobretudo nas faixas de menor valor.

De forma geral, a comparação entre 2019 e 2023 aponta três movimentos centrais: (i) expansão significativa do número total de imóveis financiados em Minas Gerais; (ii) manutenção da centralidade das faixas de menor valor, ainda que com avanço relativamente maior das faixas intermediárias e altas; e (iii) fortalecimento dos grandes polos de crédito, ao mesmo tempo em que se amplia a participação de regiões antes menos dinâmicas. O resultado é um mercado de crédito imobiliário, em 2023, mais amplo, mais interiorizado e ligeiramente mais diversificado em termos de faixas de valor do que em 2019.

Tabela 6 – Número de imóveis financiados por faixa de valor e mesorregião, Minas Gerais, ano 2019.

Mesorregião	Até 100.000,00	Até 200.000,00	Até 350.000,00	Até 500.000,00	Até 750.000,00	Até 1.500.000,00	Acima de 1.500.000,00	Total
#N/D	2.129	4.613	455	128	61	23	1	7.410
Campo das Vertentes	113	320	96	31	18	10	2	590
Central Mineira	304	425	72	21	8	3	0	833
Jequitinhonha	134	182	32	10	2	2	0	362
Metropolitana de Be..	2.761	10.084	2.186	749	355	224	32	16.391
Noroeste de Minas	169	348	48	13	4	7	0	589
Norte de Minas	562	1.174	129	42	28	12	1	1.948
Oeste de Minas	836	1.467	158	57	24	22	0	2.564
Sul e Sudoeste de M..	1.252	3.420	468	130	68	43	3	5.384
Triângulo Mineiro e..	2.356	7.972	819	235	164	116	13	11.675
Vale do Mucuri	25	74	38	10	7	4	0	158
Vale do Rio Doce	384	941	268	75	37	24	1	1.730
Zona da Mata	673	1.932	408	129	74	38	2	3.256
Total	11.698	32.952	5.177	1.630	850	528	55	52.890

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Tabela 7 – Número de imóveis financiados por faixa de valor e mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.

Mesorregião	Até 100.000,00	Até 200.000,00	Até 350.000,00	Até 500.000,00	Até 750.000,00	Até 1.500.000,00	Acima de 1.500.000,00	Total
#N/D	2.253	5.885	602	162	84	44	3	9.033
Campo das Vertentes	170	545	129	46	20	17	0	927
Central Mineira	429	594	79	21	7	3	0	1.133
Jequitinhonha	216	264	51	17	7	2	0	557
Metropolitana de Be..	3.759	12.923	2.876	939	460	297	55	21.309
Noroeste de Minas	217	493	66	20	8	8	1	813
Norte de Minas	709	1.465	148	54	28	25	0	2.429
Oeste de Minas	1.131	2.077	244	54	40	15	4	3.565
Sul e Sudoeste de M..	1.723	4.608	670	207	115	65	1	7.389
Triângulo Mineiro e..	3.094	10.217	1.086	386	244	135	19	15.181
Vale do Mucuri	32	102	45	9	4	2	0	194
Vale do Rio Doce	588	1.448	345	104	48	31	1	2.565
Zona da Mata	938	2.554	513	160	88	52	7	4.312
Total	15.259	43.175	6.854	2.179	1.153	696	91	69.407

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

7.2 Perfil de renda dos mutuários e distribuição dos financiamentos habitacionais em Minas Gerais (2019–2023)

Antes de analisar os resultados, é importante deixar claro como foi construída a métrica utilizada. Criou-se uma variável numérica contínua de renda total, obtida a partir da soma dos valores superiores de cada faixa de renda formal e informal declarada pelos mutuários. Em termos práticos, para cada observação identificou-se em qual estrato de renda formal e em qual estrato de renda informal o indivíduo se encontrava e, em seguida, atribuiu-se o valor máximo de cada faixa. A renda total resultou da soma desses dois máximos. Essa estratégia permitiu aproximar, de forma padronizada, o nível de renda total dos tomadores de financiamento, possibilitando o cálculo de médias, desvios padrão e outras estatísticas descritivas para as diferentes faixas de valor do imóvel financiado em Minas Gerais nos anos de 2019 e 2023, apresentadas nas Tabelas 8 e 9.

Os dados de financiamento habitacional em Minas Gerais para 2019 e 2023 revelam, em primeiro lugar, uma expansão importante do mercado. O número total de observações passa de 52.384 para 68.728, indicando aumento no volume de contratos registrados junto à principal instituição de crédito habitacional do país. Esse crescimento ocorre em praticamente todas as faixas de valor do imóvel, com destaque para as faixas de menor valor, que concentram a grande maioria dos financiamentos nos dois anos. Em 2019, as faixas de até R\$ 100.000 e até R\$ 200.000 somavam juntas mais de 44 mil observações, o que já representava quase a totalidade dos contratos. Em 2023, essa concentração cresce em termos absolutos, reforçando que a base do financiamento continua assentada em imóveis de menor valor, coerente com uma política de crédito voltada às camadas de renda média e baixa e à produção de moradias mais acessíveis.

Quando se observa o indicador médio apresentado na Tabela 8, percebe-se uma forte estabilidade entre 2019 e 2023, tanto no total quanto por faixa de valor do imóvel. A média agregada praticamente não se altera, sugerindo a manutenção de um padrão constante da característica medida, seja um índice de comprometimento de renda, inadimplência, participação em programa específico ou outro indicador associado ao financiamento. O mesmo padrão se repete nas principais faixas de valor, sem mudanças relevantes ao longo do período, mesmo com o aumento expressivo do número de operações.

Os valores do desvio padrão reforçam essa ideia de continuidade. De modo geral, a dispersão em torno da média permanece muito semelhante em 2019 e 2023, tanto no total quanto nas faixas que concentram a maior parte dos contratos. Nas faixas de menor valor, a variação praticamente não muda, indicando que o perfil dos mutuários e das operações se

mantém relativamente homogêneo. Nas faixas intermediárias e mais altas há pequenas reduções na dispersão, o que pode ser interpretado como um certo amadurecimento ou padronização das operações, possivelmente associado a critérios de concessão mais uniformes e a um público alvo mais definido.

Considerando em conjunto as médias, os desvios padrão e o volume de observações, o quadro que se desenha é o de um sistema de financiamento habitacional em expansão, mas com estrutura estável. O aumento do crédito não veio acompanhado de mudanças significativas no comportamento do indicador analisado, nem de maior variabilidade dos resultados. O que se observa é um crescimento quantitativo, mais contratos em praticamente todas as faixas, mantendo a mesma concentração em imóveis de até R\$ 200.000 e padrões estatísticos muito parecidos entre 2019 e 2023. Isso reforça o caráter socialmente orientado desse mercado, focado majoritariamente em imóveis de menor valor, ainda que haja espaço, embora reduzido, para imóveis de médio e alto padrão.

Em resumo, os dados indicam que o mercado habitacional financiado em Minas Gerais cresce em volume, mas preserva sua configuração central: forte concentração em imóveis de baixo valor, estabilidade do indicador médio por faixa e mudanças discretas na dispersão. Esse conjunto de evidências sugere a continuidade das políticas e práticas de concessão de crédito, com ampliação do acesso ao financiamento sem alteração substantiva no perfil socioeconômico dos beneficiários nem na estrutura de valores dos imóveis atendidos.

Tabela 8 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, Minas Gerais, ano 2019.

Faixa de valor do imóvel (R\$)	Média	Desvio-padrão	N
Até 100.000	0,12	0,29	11.571
Até 200.000	0,09	0,26	32.641
Até 350.000	0,06	0,21	5.142
Até 500.000	0,05	0,18	1.609
Até 750.000	0,07	0,22	847
Até 1.500.000	0,05	0,20	522
Acima de 1.500.000	0,07	0,24	52
Total	0,09	0,26	52.384

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Nota: A variável de renda total foi construída a partir da soma dos valores máximos das faixas de renda formal e informal declaradas pelos mutuários. Para cada contrato, identificou-se em que estrato de renda formal e em que estrato de renda informal o indivíduo se encontrava e atribuiu-se o teto de cada faixa; a renda total resulta da soma desses dois tetos. Trata-se, portanto, de uma medida aproximada e padronizada de renda, que não capta a variação interna existente em cada faixa

Tabela 9 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, Minas Gerais, ano 2023.

Faixa de valor do imóvel (R\$)	Média	Desvio-padrão	N
Até 100.000	0,12	0,29	15.105
Até 200.000	0,09	0,26	42.745
Até 350.000	0,06	0,20	6.794
Até 500.000	0,06	0,20	2.157
Até 750.000	0,07	0,23	1.148
Até 1.500.000	0,06	0,21	689
Acima de 1.500.000	0,05	0,20	90
Total	0,10	0,26	68.728

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Nota: A variável de renda total foi construída a partir da soma dos valores máximos das faixas de renda formal e informal declaradas pelos mutuários. Para cada contrato, identificou-se em que estrato de renda formal e em que estrato de renda informal o indivíduo se encontrava e atribuiu-se o teto de cada faixa; a renda total resulta da soma desses dois tetos. Trata-se, portanto, de uma medida aproximada e padronizada de renda, que não capta a variação interna existente em cada faixa.

7.3 Financiamento habitacional, renda e ciclo de vida em minas gerais: evidências por faixa de valor do imóvel (2019–2023)

Conforme visto no capítulo anterior, as estatísticas utilizam uma métrica de renda total construída a partir da soma dos valores máximos das faixas de renda formal e informal declaradas pelos mutuários. Em cada contrato foi identificada uma faixa de renda formal e uma faixa de renda informal, atribuindo-se o teto correspondente. A renda total é, portanto, a soma desses tetos, o que permite comparar de forma padronizada o nível de renda dos tomadores entre diferentes faixas de valor do imóvel, grupos etários e anos.

A Tabela 10 mostra que os financiamentos de imóveis acima de R\$ 1.500.000 permanecem fortemente concentrados entre mutuários com até 50 anos ao longo de todo o período. Em 2019, por exemplo, há 32 contratos nessa faixa etária, contra 19 entre aqueles com mais de 50 anos e apenas 1 entre jovens de até 30 anos. De 2020 a 2023 esse padrão se mantém, com aumento do número de operações entre os mutuários com até 50 anos, que chegam a 67 contratos em 2023, enquanto o crescimento entre os acima de 50 anos é mais moderado. Já os jovens com até 30 anos quase não aparecem nesse segmento, muitas vezes com médias iguais a zero e sem possibilidade de cálculo do desvio padrão, o que sugere participação residual e forte dificuldade de acesso a imóveis de altíssimo valor.

Na faixa de imóveis até R\$ 1.500.000 o padrão geral se repete. O grupo com até 50 anos concentra a maior parte dos contratos em todos os anos e compõe o núcleo principal dos financiamentos de alto valor, ainda que abaixo do topo da distribuição. Em 2019, são 421

contratos para mutuários com até 50 anos, frente a 89 entre aqueles com mais de 50 anos e 12 entre os jovens de até 30 anos. Em 2020 e 2021, essa assimetria se mantém, com expansão do número de contratos para o grupo até 50 anos, que atinge 515 e 523 operações. Entre os acima de 50 anos, o número de contratos gira em torno de 100 por ano, indicando demanda constante por imóveis caros, embora sempre menor que a do grupo em idade economicamente ativa plena. Entre os mais jovens, o número de operações permanece baixo, o que reforça as barreiras de entrada em imóveis de maior valor no início da trajetória profissional.

Ainda, conforme demonstrado na Tabela 10, as médias da métrica de renda total são relativamente próximas entre as faixas etárias dentro de cada faixa de valor do imóvel, com oscilações pontuais ao longo do tempo. No grupo acima de R\$ 1.500.000, as médias dos mutuários com mais de 50 anos variam entre 0,067 e 0,135, sem tendência clara de alta ou queda. Entre os que têm até 50 anos, as médias ficam em torno de 0,05 a 0,09, com desvios padrão entre 0,19 e 0,27, o que indica estabilidade no perfil de renda dos tomadores desse segmento e heterogeneidade interna relevante, mas sem mudanças estruturais entre 2019 e 2023. No grupo até 30 anos, quando há observações suficientes, as médias são baixas e, em muitos casos, iguais a zero, com desvios padrão elevados, sinalizando um conjunto pequeno de contratos e perfil mais volátil.

Na faixa de imóveis até R\$ 1.500.000, o comportamento é semelhante. As médias de renda total para mutuários com mais de 50 anos ficam próximas de 0,05, com queda em 2023, quando atingem 0,018, acompanhada de forte redução do desvio padrão para 0,096. Esse movimento aponta para um grupo mais homogêneo de mutuários mais velhos nesse segmento. Entre os tomadores com até 50 anos, as médias variam pouco ao longo dos anos, sugerindo que o aumento do número de operações não altera o nível médio de renda total. Já entre os jovens até 30 anos, as médias aparecem um pouco mais altas em alguns anos, como em 2020, quando chegam a 0,187, com desvios padrão elevados, o que indica perfis de renda mais extremos entre os poucos que conseguem acessar imóveis próximos ao teto de R\$ 1.500.000.

No conjunto, os resultados apontam para um sistema de financiamento habitacional em que o acesso a imóveis de maior valor depende fortemente da etapa do ciclo de vida e da capacidade de geração de renda. As faixas até 50 anos concentram a maior parte dos contratos nos estratos superiores de valor do imóvel, enquanto os mutuários mais velhos mantêm presença estável, porém menor. Os jovens até 30 anos permanecem praticamente excluídos desses segmentos. As médias e desvios padrão da métrica de renda total indicam estabilidade do perfil de renda dos tomadores ao longo do período, com poucos sinais de mudança na composição econômica, embora haja alguma homogeneização em subgrupos específicos, como o de

mutuários mais velhos na faixa até R\$ 1.500.000 em 2023. Isso reforça a ideia de continuidade nas condições de acesso ao crédito e no padrão de distribuição de renda entre os financiados.

Tabela 10 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, faixa etária e ano, Minas Gerais, 2019–2023.

Faixa de valor do imóvel (R\$)	Faixa etária	Ano	N	Média	Desvio-padrão
Até 1.500.000	Acima de 50	2019	89	0,055	0,207
Até 1.500.000	Acima de 50	2020	105	0,051	0,193
Até 1.500.000	Acima de 50	2021	143	0,055	0,205
Até 1.500.000	Acima de 50	2022	122	0,047	0,200
Até 1.500.000	Acima de 50	2023	123	0,018	0,096
Até 1.500.000	Até 30	2019	12	0,083	0,289
Até 1.500.000	Até 30	2020	18	0,187	0,378
Até 1.500.000	Até 30	2021	15	0,149	0,274
Até 1.500.000	Até 30	2022	22	0,145	0,321
Até 1.500.000	Até 30	2023	24	0,104	0,294
Até 1.500.000	Até 50	2019	421	0,052	0,194
Até 1.500.000	Até 50	2020	515	0,069	0,222
Até 1.500.000	Até 50	2021	523	0,057	0,197
Acima de 1.500.000	Acima de 50	2019	19	0,075	0,245
Acima de 1.500.000	Acima de 50	2020	12	0,135	0,321
Acima de 1.500.000	Acima de 50	2021	14	0,103	0,261
Acima de 1.500.000	Acima de 50	2022	15	0,067	0,258
Acima de 1.500.000	Acima de 50	2023	22	0,073	0,243
Acima de 1.500.000	Até 30	2019	1	0,000	—
Acima de 1.500.000	Até 30	2021	3	0,000	0,000
Acima de 1.500.000	Até 30	2022	2	0,000	0,000
Acima de 1.500.000	Até 30	2023	1	0,000	—
Acima de 1.500.000	Até 50	2019	32	0,063	0,246
Acima de 1.500.000	Até 50	2020	53	0,056	0,193
Acima de 1.500.000	Até 50	2021	65	0,068	0,229
Acima de 1.500.000	Até 50	2022	54	0,095	0,267
Acima de 1.500.000	Até 50	2023	67	0,048	0,190

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Nota: A variável de renda total foi construída a partir da soma dos valores máximos das faixas de renda formal e informal declaradas pelos mutuários. Para cada contrato, identificou-se em que estrato de renda formal e em que estrato de renda informal o indivíduo se encontrava e atribuiu-se o teto de cada faixa; a renda total resulta da soma desses dois tetos. Trata-se, portanto, de uma medida aproximada e padronizada de renda, que não capta a variação interna existente em cada faixa.

7.4 desigualdades de gênero no acesso ao financiamento habitacional por faixa de valor do imóvel em Minas Gerais (2019–2023)

A Tabela 11, cruz faixa de valor do imóvel, sexo e ano para Minas Gerais entre 2019 e 2023, mostra que o financiamento habitacional continua fortemente concentrado nos imóveis

mais baratos. Nesses segmentos iniciais, a presença de homens e mulheres é relativamente próxima. À medida que o valor do imóvel aumenta, porém, a participação masculina passa a ser claramente predominante.

Nas faixas mais populares, até 100 mil reais e até 200 mil reais, o número de contratos cresce para ambos os sexos, com divisão ainda desigual, mas relativamente equilibrada. Na faixa até 100 mil reais, por exemplo, as mulheres passam de 5.221 contratos em 2019 para 6.571 em 2023, enquanto os homens vão de 6.350 para 8.534 no mesmo período. Em termos percentuais, isso significa algo em torno de 44 a 45 por cento dos contratos para mulheres e 55 a 56 por cento para homens. Na faixa até 200 mil reais, o quadro é semelhante, com as mulheres em torno de 41 a 42 por cento dos financiamentos e os homens em torno de 58 a 59 por cento. Ou seja, entre os imóveis mais acessíveis, as mulheres têm uma presença importante, ainda que inferior à masculina.

O contraste aparece com mais força nas faixas intermediárias e altas de valor. A partir de 350 mil reais, a participação feminina cai para a faixa de um terço ou menos dos contratos. Nos imóveis até 750 mil reais, por exemplo, as mulheres ficam entre um quarto e pouco mais de um quarto do total de operações, enquanto os homens concentram cerca de dois terços ou mais. Nas faixas de maior valor, até 1 milhão e 500 mil reais e acima desse patamar, a desigualdade se intensifica. Em 2019, na faixa até 1 milhão e 500 mil, as mulheres respondem por pouco mais de um quinto dos contratos, e os homens por quase quatro quintos. Em 2023, mesmo com aumento no número absoluto de operações para ambos, a participação feminina permanece abaixo de um quarto. No segmento acima de 1 milhão e 500 mil reais, a presença das mulheres é ainda menor e chega a perder espaço relativo no período, mesmo com leve crescimento em termos absolutos.

Quando se observam as médias do indicador analisado, a diferença entre homens e mulheres é pequena dentro de cada faixa de valor. Nas faixas até 100 mil e até 200 mil reais, as médias femininas ficam próximas de 0,13 a 0,14 e de 0,09 a 0,10, praticamente alinhadas com as médias masculinas, que variam em torno de 0,11 a 0,12 e 0,09 a 0,10, com desvios padrão muito semelhantes. Nas faixas intermediárias e superiores, as médias de homens e mulheres também são próximas, geralmente entre 0,04 e 0,07, com dispersões equivalentes.

Assim, o mercado de financiamento habitacional em Minas Gerais entre 2019 e 2023 cresce em volume e segue concentrado nas faixas de menor valor, onde a divisão entre homens e mulheres é relativamente próxima, com algo entre 40 e 45 por cento para mulheres e entre 55 e 60 por cento para homens. Conforme o valor do imóvel aumenta, porém, a participação masculina se torna amplamente dominante, alcançando cerca de três quartos ou mais dos

financiamentos, enquanto as mulheres se mantêm em torno de um quarto. A combinação de médias semelhantes entre os sexos e forte desigualdade nas participações percentuais indica que não há grandes diferenças no perfil médio de quem toma o crédito em cada faixa, mas sim um acesso muito mais restrito das mulheres aos segmentos superiores do mercado imobiliário financiado.

Tabela 11 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, sexo e ano, Minas Gerais, 2019–2023. (Continua)

Faixa de valor do imóvel (R\$)	Sexo	Ano	N	Média	Desvio-padrão
Até 100.000	F	2019	5.221	0,13	0,30
Até 100.000	F	2020	6.125	0,14	0,31
Até 100.000	F	2021	6.682	0,13	0,30
Até 100.000	F	2022	6.737	0,13	0,30
Até 100.000	F	2023	6.571	0,14	0,30
Até 100.000	M	2019	6.350	0,11	0,29
Até 100.000	M	2020	7.673	0,12	0,30
Até 100.000	M	2021	8.316	0,12	0,30
Até 100.000	M	2022	8.217	0,12	0,29
Até 100.000	M	2023	8.534	0,11	0,28
Até 200.000	F	2019	13.589	0,09	0,26
Até 200.000	F	2020	15.203	0,09	0,26
Até 200.000	F	2021	16.286	0,10	0,26
Até 200.000	F	2022	16.512	0,10	0,26
Até 200.000	F	2023	17.446	0,10	0,26
Até 200.000	M	2019	19.052	0,09	0,26
Até 200.000	M	2020	22.041	0,10	0,27
Até 200.000	M	2021	24.163	0,09	0,26
Até 200.000	M	2022	24.396	0,09	0,26
Até 200.000	M	2023	25.299	0,09	0,26
Até 350.000	F	2019	1.811	0,05	0,18
Até 350.000	F	2020	2.087	0,06	0,20
Até 350.000	F	2021	2.180	0,06	0,19
Até 350.000	F	2022	2.389	0,05	0,19
Até 350.000	F	2023	2.416	0,05	0,19
Até 350.000	M	2019	3.331	0,07	0,22
Até 350.000	M	2020	4.011	0,06	0,21
Até 350.000	M	2021	4.055	0,07	0,22
Até 350.000	M	2022	4.326	0,07	0,21

Tabela 11 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, sexo e ano, Minas Gerais, 2019–2023. (Continuação)

Faixa de valor do imóvel (R\$)	Sexo	Ano	N	Média	Desvio-padrão
Até 350.000	M	2023	4.378	0,06	0,21
Até 500.000	F	2019	538	0,04	0,16
Até 500.000	F	2020	560	0,05	0,20
Até 500.000	F	2021	580	0,05	0,20
Até 500.000	F	2022	583	0,05	0,19
Até 500.000	F	2023	691	0,04	0,18
Até 500.000	M	2019	1.071	0,05	0,19
Até 500.000	M	2020	1.246	0,07	0,22
Até 500.000	M	2021	1.434	0,06	0,22
Até 500.000	M	2022	1.361	0,07	0,22
Até 500.000	M	2023	1.466	0,06	0,21
Até 750.000	F	2019	224	0,06	0,22
Até 750.000	F	2020	317	0,05	0,19
Até 750.000	F	2021	295	0,06	0,20
Até 750.000	F	2022	325	0,06	0,21
Até 750.000	F	2023	325	0,05	0,18
Até 750.000	M	2019	623	0,07	0,22
Até 750.000	M	2020	709	0,07	0,22
Até 750.000	M	2021	797	0,07	0,22
Até 750.000	M	2022	787	0,07	0,22
Até 750.000	M	2023	823	0,08	0,24
Até 1.500.000	F	2019	109	0,03	0,13
Até 1.500.000	F	2020	147	0,06	0,20
Até 1.500.000	F	2021	174	0,04	0,16
Até 1.500.000	F	2022	168	0,06	0,21
Até 1.500.000	F	2023	168	0,05	0,19
Até 1.500.000	M	2019	413	0,06	0,21
Até 1.500.000	M	2020	491	0,07	0,23
Até 1.500.000	M	2021	507	0,07	0,21
Até 1.500.000	M	2022	493	0,07	0,23
Até 1.500.000	M	2023	521	0,07	0,22
Acima de 1.500.000	F	2019	12	0,04	0,12
Acima de 1.500.000	F	2020	7	0,13	0,25
Acima de 1.500.000	F	2021	15	0,03	0,13
Acima de 1.500.000	F	2022	15	0,03	0,11
Acima de 1.500.000	F	2023	17	0,07	0,17

Tabela 11 – Média, desvio-padrão e número de observações por faixa de valor do imóvel, sexo e ano, Minas Gerais, 2019–2023. (Conclusão)

Faixa de valor do imóvel (R\$)	Sexo	Ano	N	Média	Desvio-padrão
Acima de 1.500.000	M	2019	40	0,08	0,27
Acima de 1.500.000	M	2020	58	0,06	0,22
Acima de 1.500.000	M	2021	67	0,08	0,25
Acima de 1.500.000	M	2022	56	0,10	0,29
Acima de 1.500.000	M	2023	73	0,05	0,21

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Nota: A variável de renda total foi construída a partir da soma dos valores máximos das faixas de renda formal e informal declaradas pelos mutuários. Para cada contrato, identificou-se em que estrato de renda formal e em que estrato de renda informal o indivíduo se encontrava e atribuiu-se o teto de cada faixa; a renda total resulta da soma desses dois tetos. Trata-se, portanto, de uma medida aproximada e padronizada de renda, que não capta a variação interna existente em cada faixa.

7.5 Renda informal e acesso ao financiamento habitacional em Minas Gerais nos anos de 2019 e 2023

Com base nos dados do maior agente de financiamento habitacional do Brasil, é possível entender melhor como funciona o crédito para pessoas com renda informal em Minas Gerais. As tabelas desta pesquisa apresentam os dados dos anos 2019 e 2023 e mostram a evolução do número de pessoas atendidas e sua distribuição por faixas de renda e mesorregiões, revelando avanços em inclusão financeira, mas também a permanência de desigualdades importantes no território mineiro.

Entre 2019 e 2023, o total de pessoas com renda informal que contrataram crédito habitacional em Minas Gerais aumentou de forma significativa, de acordo com os dados apresentados nas Tabelas 12 a 14. Esse crescimento aparece em quase todas as mesorregiões, com destaque para a Metropolitana de Belo Horizonte, o Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba e o Sul e Sudoeste de Minas. São áreas com maior dinamismo econômico, mercado imobiliário mais estruturado e forte presença de instituições financeiras, o que facilita a absorção da demanda de trabalhadores informais por crédito habitacional. Já regiões historicamente mais vulneráveis, como Jequitinhonha, Vale do Mucuri e parte do Norte de Minas, seguem com participação reduzida no total de contratos, mesmo apresentando algum crescimento. Isso evidencia que a expansão do crédito não tem sido suficiente para reduzir as desigualdades regionais.

A distribuição por faixas de renda mostra que o crédito para renda informal se concentra nas camadas de baixa renda. Nos dois anos, a maioria dos contratos está nas faixas de menor

rendimento, enquanto as faixas mais altas praticamente não aparecem. Isso indica que o público atendido é majoritariamente de baixa renda, próximo ao perfil das políticas voltadas à população em situação de maior vulnerabilidade. O crescimento entre 2019 e 2023 acontece sobretudo nessas faixas mais baixas, reforçando a ideia de que a ampliação do crédito não mudou o perfil socioeconômico dos beneficiários, mas sim aumentou o alcance entre os grupos mais frágeis.

Um dado central é o peso da categoria “sem renda”. Em 2019, 45.957 dos 52.890 registros aparecem sem informação de renda, e em 2023 esse número sobe para 60.126 pessoas. Isso mostra que o agente financeiro passou a atuar, em grande escala, com indivíduos que não têm renda formal declarada, recorrendo a outros critérios de análise de risco, como rendimentos informais e histórico de pagamento. Ao mesmo tempo, o volume tão alto de registros sem renda pode indicar subdeclaração ou falhas de preenchimento, o que limita a compreensão mais precisa da situação econômica real desse público.

Outro ponto relevante é a categoria “# N/D”, que reúne registros sem identificação de mesorregião ou com problemas de classificação territorial. O número de pessoas nessa condição cresce de 7.410 em 2019 para 9.033 em 2023, superando o total observado em muitas mesorregiões. Isso sugere fragilidades nos cadastros e na localização das operações, o que reduz a qualidade das análises espaciais e dificulta o planejamento de políticas mais direcionadas.

De forma geral, os dados mostram que o principal agente de financiamento habitacional do país ampliou de maneira expressiva sua atuação junto ao público de renda informal em Minas Gerais, mantendo o foco nas camadas de baixa renda e em pessoas sem renda formal declarada. Ao mesmo tempo em que há avanços claros em inclusão financeira e acesso à moradia, persistem desigualdades regionais marcantes e problemas na qualidade das informações registradas. Esses elementos apontam para a necessidade de aperfeiçoar tanto as políticas habitacionais quanto os mecanismos de análise, cadastro e acompanhamento do crédito para renda informal.

Tabela 12 – Número de pessoas com renda informal por faixa de renda e mesorregião, Minas Gerais, ano 2019.

Mesorregião	Até 1.412,00	Até 2.824,00	Até 4.236,00	Até 5.648,00	Até 14.120,00	Até 21.180,00	Até 28.240,00	Até 42.360,00	Até 56.480,00	Acima de 56.480	Total
#N/D	328	466	235	124	48	16	3	6	6	0	7.410
Campo das Vertentes	11	18	11	5	7	6	1	0	0	0	590
Central Mineira	90	69	19	4	5	5	0	0	1	0	833
Jequitinhonha	10	13	9	3	3	1	1	1	0	0	362
Metropolitana de Belo Horizonte	287	531	304	163	93	79	27	29	6	0	16.391
Noroeste de Minas	29	25	17	8	5	1	3	1	0	0	589
Norte de Minas	34	75	17	14	13	3	1	2	0	0	1.948
Oeste de Minas	237	135	69	20	6	4	1	4	1	0	2.564
Sul e Sudoeste de Minas	171	201	97	73	29	10	2	5	0	2	5.384
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	405	508	247	118	59	51	9	16	8	0	11.675
Vale do Mucuri	5	5	1	1	2	2	0	1	0	0	158
Vale do Rio Doce	46	60	27	18	21	13	1	1	3	0	1.730
Zona da Mata	131	112	79	34	16	18	6	6	2	0	3.256
Total	1.784	2.218	1.132	585	307	209	55	72	27	2	52.890

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Tabela 13 – Número de pessoas com renda informal por mesorregião, Minas Gerais, ano 2019.

Mesorregião	Sem renda	Até 7.060	Até 9.884	Total
#N/D	6.105	52	21	7.410
Campo das Vertentes	526	1	4	590
Central Mineira	626	8	6	833
Jequitinhonha	319	1	1	362
Metropolitana de Belo Horizonte	14.693	105	74	16.391
Noroeste de Minas	492	6	2	589
Norte de Minas	1.775	9	5	1.948
Oeste de Minas	2.070	10	7	2.564
Sul e Sudoeste de Minas	4.752	28	14	5.384
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	10.112	83	59	11.675
Vale do Mucuri	137	3	1	158
Vale do Rio Doce	1.522	9	9	1.730
Zona da Mata	2.828	14	10	3.256
Total	45.957	329	213	52.890

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Tabela 14 – Número de pessoas com renda informal por faixa de renda e mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.

Mesorregião	Até 1.412,00	Até 2.824,00	Até 4.236,00	Até 5.648,00	Até 14.120,00	Até 21.180,00	Até 28.240,00	Até 42.360,00	Até 56.480,00	Acima de 56.480	Total
#N/D	309	495	290	145	55	35	6	16	6	0	9.033
Campo das Vertentes	18	33	15	10	9	3	0	1	0	0	927
Central Mineira	122	75	27	10	2	5	0	0	0	0	1.133
Jequitinhonha	21	21	9	2	0	5	1	0	0	0	557
Metropolitana de Belo Horizonte	417	711	395	212	116	118	34	36	8	1	21.309
Noroeste de Minas	25	38	21	16	8	4	1	0	1	0	813
Norte de Minas	71	109	37	20	15	1	3	2	0	0	2.429
Oeste de Minas	346	235	86	43	15	9	7	6	0	0	3.565
Sul e Sudoeste de Minas	214	284	157	69	25	26	5	9	2	0	7.389
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	577	704	360	206	87	72	15	16	9	0	15.181
Vale do Mucuri	3	6	2	0	0	0	1	0	1	0	194
Vale do Rio Doce	78	83	46	18	17	14	4	6	1	0	2.565
Zona da Mata	155	209	82	39	17	16	6	6	1	0	4.312
Total	2.356	3.003	1.527	790	366	308	83	98	29	1	69.407

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Tabela 15 – Número de pessoas com renda informal por mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.

Mesorregião	Sem renda	Até 7.060	Até 9.884	Total
#N/D	7.561	73	42	9.033
Campo das Vertentes	833	3	2	927
Central Mineira	882	7	3	1.133
Jequitinhonha	490	5	3	557
Metropolitana de Belo Horizonte	19.007	146	108	21.309
Noroeste de Minas	687	6	6	813
Norte de Minas	2.156	11	4	2.429
Oeste de Minas	2.790	20	8	3.565
Sul e Sudoeste de Minas	6.538	31	29	7.389
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	12.983	99	53	15.181
Vale do Mucuri	177	3	1	194
Vale do Rio Doce	2.272	19	7	2.565
Zona da Mata	3.750	21	10	4.312
Total	60.126	444	276	69.407

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

7.6 Renda formal e acesso ao financiamento habitacional em Minas Gerais nos anos de 2019 E 2023

Os dados analisados tratam das pessoas que contrataram financiamento habitacional em Minas Gerais junto ao maior agente de crédito imobiliário do país. São rendas formais, declaradas e aceitas para concessão de crédito, o que permite desenhar o perfil socioeconômico de quem comprou imóveis financiados em 2019 e em 2023, período que abrange tanto a pandemia de Covid-19 quanto a fase de recuperação.

No intervalo entre 2019 e 2023, observou-se uma expansão expressiva do contingente de pessoas com renda formal associadas a contratos de financiamento habitacional, indicando um avanço importante no alcance desse tipo de crédito. Em paralelo, o grupo classificado como “sem renda” também cresceu, passando de 3.400 para 4.416 pessoas, alta próxima de 30%. Mesmo assim, sua participação no total praticamente não se altera e permanece em torno de 6,4%. Em síntese, mais gente entra no mercado de financiamento, mas a presença relativa de participantes sem renda formal registrada continua estável.

Do ponto de vista territorial, a expansão do crédito imobiliário reforça a liderança das regiões mais dinâmicas do estado. A Região Metropolitana de Belo Horizonte, conforme demonstram as Tabelas 16 a 19, segue como principal polo de demanda, com aumento de 16.391 para 21.309 pessoas com renda formal em contratos, crescimento em torno de 30%, sem mudança relevante em sua participação no total estadual. O Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba

mantém forte presença, com alta semelhante, enquanto o Sul e Sudoeste de Minas se destacam um pouco mais, apresentando crescimento proporcional superior à média do estado. Já regiões mais vulneráveis, como Jequitinhonha e Norte de Minas, registram aumento expressivo em termos percentuais, mas continuam com participação pequena no conjunto de financiados, o que mostra que o acesso ao crédito se espalha, mas sem alterar de forma significativa a hierarquia regional.

Quando se observam as faixas de renda, fica evidente que o avanço do financiamento habitacional é mais intenso entre as camadas de baixa e média baixa renda. Na faixa até R\$ 1.412, o número de pessoas sobe de 7.339 para 9.636, conforme apontam as Tabelas 17 e 19. Na faixa até R\$ 2.824, passa de 18.108 para 23.510. As faixas sintéticas até R\$ 7.060 e até R\$ 9.884 também apresentam aumentos expressivos no número de pessoas atendidas, conforme evidenciam as Tabelas 18 e 20, indicando que o maior dinamismo do crédito se concentra justamente entre os grupos de menor capacidade de pagamento. As faixas de renda mais alta também crescem, mas continuam representando uma parcela muito reduzida do total, sem alterar o predomínio dos segmentos de baixa e média baixa renda no perfil dos contratantes.

Então, entre 2019 e 2023, o crédito imobiliário para pessoas com renda formal em Minas Gerais se amplia de forma significativa, alcançando mais pessoas e mantendo a concentração nas regiões mais desenvolvidas do estado. A expansão ocorre principalmente entre as faixas de renda mais baixas, enquanto o grupo classificado como “sem renda” cresce em números absolutos, mas preserva praticamente a mesma participação no conjunto dos financiados. O cenário que emerge é o de maior acesso à casa própria, sobretudo para as famílias de menor renda, sem mudanças profundas na distribuição regional nem no perfil de renda dos beneficiários.

Tabela 16 – Número de pessoas com renda formal por faixa de renda e mesorregião, Minas Gerais, 2019.

Mesorregião	Até 1.412	Até 2.824	Até 4.236	Até 5.648	Até 14.120	Até 21.180	Até 28.240	Até 42.360	Até 56.480	Acima de 56.480	Total
#N/D	1.220	2.568	1.060	456	242	180	71	50	12	10	7.410
Campo das Vertentes	91	160	78	54	44	39	10	7	5	2	590
Central Mineira	174	288	107	61	30	20	5	7	2	2	833
Jequitinhonha	58	122	52	35	19	17	4	3	2	0	362
Metropolitana de Belo Horizonte	1.714	4.744	2.932	1.622	997	881	342	290	107	77	16.391
Noroeste de Minas	92	198	104	51	18	13	3	5	3	2	589
Norte de Minas	372	806	244	135	58	49	15	13	5	6	1.948
Oeste de Minas	466	1.130	345	133	60	46	17	15	8	6	2.564
Sul e Sudoeste de Minas	801	2.048	867	433	236	134	54	54	15	8	5.384
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	1.607	4.530	2.090	844	382	289	131	117	44	27	11.675
Vale do Mucuri	19	26	26	12	15	12	4	1	4	1	158
Vale do Rio Doce	233	493	273	160	120	80	39	19	9	8	1.730
Zona da Mata	492	995	454	265	179	168	62	53	27	12	3.256
Total	7.339	18.108	8.632	4.261	2.400	1.928	757	634	243	161	52.890

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Tabela 17 – Número de pessoas com renda por mesorregião, Minas Gerais, ano 2019.

Mesorregião	Sem renda	Até 7.060	Até 9.884	Total
#N/D	1.035	280	226	7.410
Campo das Vertentes	24	35	41	590
Central Mineira	88	27	22	833
Jequitinhonha	19	19	12	362
Metropolitana de Belo Horizonte	707	963	1.015	16.391
Noroeste de Minas	45	30	25	589
Norte de Minas	96	67	82	1.948
Oeste de Minas	179	80	79	2.564
Sul e Sudoeste de Minas	243	272	219	5.384
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	687	470	457	11.675
Vale do Mucuri	5	20	13	158
Vale do Rio Doce	81	106	109	1.730
Zona da Mata	191	152	206	3.256
Total	3.400	2.521	2.506	52.890

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Tabela 18 – Número de pessoas com renda formal por faixa de renda e mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.

Mesorregião	Até 1.412,00	Até 2.824,00	Até 4.236,00	Até 5.648,00	Até 14.120,00	Até 21.180,00	Até 28.240,00	Até 42.360,00	Até 56.480,00	Acima de 56.480	Total
#N/D	1.368	3.210	1.397	607	274	199	71	61	14	14	9.033
Campo das Vertentes	129	265	134	74	67	60	24	11	5	5	927
Central Mineira	205	450	169	62	40	21	15	8	2	0	1.133
Jequitinhonha	96	190	71	44	35	23	8	4	0	1	557
Metropolitana de Belo Horizonte	2.328	6.167	3.494	2.043	1.326	1.131	435	365	108	120	21.309
Noroeste de Minas	86	301	153	64	32	23	10	7	0	3	813
Norte de Minas	415	1.032	314	161	90	65	22	20	6	3	2.429
Oeste de Minas	682	1.412	497	207	87	68	24	24	3	4	3.565
Sul e Sudoeste de Minas	1.137	2.668	1.284	588	287	207	82	76	18	16	7.389
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	2.125	5.655	2.703	1.110	497	398	153	161	45	56	15.181
Vale do Mucuri	18	42	33	24	18	17	4	3	0	0	194
Vale do Rio Doce	355	729	397	217	169	126	66	30	6	7	2.565
Zona da Mata	692	1.389	624	288	229	193	90	72	17	24	4.312
Total	9.636	23.510	11.270	5.489	3.151	2.531	1.004	842	224	253	69.407

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

Tabela 19 – Número de pessoas com renda formal, por mesorregião, Minas Gerais, ano 2023.

Mesorregião	Sem renda	Até 7.060	Até 9.884	Total
#N/D	1.150	328	340	9.033
Campo das Vertentes	34	68	51	927
Central Mineira	81	43	37	1.133
Jequitinhonha	29	34	22	557
Metropolitana de Belo Horizonte	966	1.372	1.454	21.309
Noroeste de Minas	50	41	43	813
Norte de Minas	118	99	84	2.429
Oeste de Minas	314	104	139	3.565
Sul e Sudoeste de Minas	366	337	323	7.389
Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba	966	686	626	15.181
Vale do Mucuri	7	10	18	194
Vale do Rio Doce	117	175	171	2.565
Zona da Mata	218	225	251	4.312
Total	4.416	3.522	3.559	69.407

Fonte: elaborado pelo autor, a partir dos dados do maior agente habitacional do Brasil (2019-2023).

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho analisou a relação entre renda informal e acesso ao crédito habitacional em Minas Gerais, articulando o percurso das políticas de moradia no Brasil, a persistência do déficit habitacional em um mercado de trabalho marcado pela informalidade e a evidência empírica produzida a partir da base de dados do maior agente de financiamento habitacional do país entre 2019 e 2023. Ao longo da pesquisa, ficou claro que a renda informal não é apenas um obstáculo ao crédito. Em grande parte dos casos, ela funciona como complemento à renda formal, compondo a renda familiar necessária para a aprovação do financiamento, ainda que sob fortes condicionantes territoriais, etários e de gênero.

A trajetória histórica das políticas habitacionais mostra um movimento ambíguo. De um lado, houve avanços importantes, como o reconhecimento da moradia como direito social, a criação de instituições específicas, a implementação de programas em grande escala e a ampliação do crédito para segmentos de baixa renda. De outro lado, o próprio desenho dessas políticas manteve o acesso à moradia fortemente vinculado à capacidade de pagamento comprovada junto ao sistema financeiro. Desde o antigo Banco Nacional da Habitação até o programa Minha Casa Minha Vida, prevaleceu uma lógica centrada no financiamento de imóveis e na comprovação de renda, mais do que na garantia do direito à moradia em sentido amplo.

Esse modelo convive com um déficit habitacional elevado e persistente, estimado em milhões de domicílios, com grande peso do gasto excessivo com aluguel e das moradias precárias. Essas dimensões do déficit mostram que não se trata apenas de construir novas unidades, mas de enfrentar desigualdades territoriais, formas precárias de ocupação do solo, ausência de infraestrutura urbana adequada e insuficiência de políticas de proteção de renda. Ao mesmo tempo, o mercado de trabalho brasileiro mantém a informalidade como característica estrutural. Entre 2019 e 2023, houve recuperação parcial do emprego formal, mas sempre acompanhada da permanência ou mesmo da expansão de atividades sem carteira assinada e ocupações de sobrevivência. Essa realidade tem impacto direto na forma como as famílias conseguem comprovar renda diante dos agentes financeiros e, portanto, na maneira como acessam ou deixam de acessar o crédito habitacional.

Os dados de Minas Gerais revelam uma expansão expressiva do número de imóveis financiados no período, com crescimento em praticamente todas as mesorregiões. O núcleo do mercado financiado, porém, permanece concentrado em imóveis de menor valor, compatíveis com faixas de renda baixa e média baixa e com os principais produtos vinculados ao Fundo de

Garantia. A estabilidade das médias e dos desvios padrão da renda total entre 2019 e 2023 sugere que o aumento do número de contratos não alterou de maneira substantiva o perfil médio de renda dos mutuários. Em outras palavras, mais famílias passaram a acessar o crédito, mas dentro de um padrão de renda relativamente estável, reforçando a ideia de que a expansão se deu sobretudo entre segmentos já próximos do limiar de elegibilidade.

A análise por idade e por sexo evidencia desigualdades importantes. Os financiamentos de maior valor concentram-se em mutuários entre 30 e 50 anos, com participação residual de jovens até 30 anos nas faixas mais altas. As mulheres aparecem em proporções próximas às dos homens nos financiamentos de menor valor, mas sua participação cai significativamente à medida que aumenta o valor do imóvel. Isso reflete não apenas desigualdades de renda e de inserção ocupacional, mas também a forma como o sistema de crédito reconhece e valoriza diferentes trajetórias de trabalho e de vida.

O eixo central da pesquisa está na compreensão do papel da renda informal na concessão de crédito. A base de dados mostra um contingente expressivo de pessoas classificadas como com renda formal, com renda informal ou sem renda em cada módulo de informação. É importante frisar que a ausência de registro de renda em determinado módulo não significa ausência efetiva de renda, mas ausência de registro naquele tipo específico de informação. Isso já aponta para uma assimetria entre a realidade econômica das famílias e a forma como ela é capturada pelo sistema financeiro.

A leitura combinada das tabelas de renda formal e informal indica que a maior parte dos mutuários se concentra em faixas de baixa e média baixa renda, tanto no segmento formal quanto no informal, com crescimento do número de pessoas nessas faixas entre 2019 e 2023. Ao mesmo tempo, o contingente de pessoas classificadas como sem renda no módulo informal é bastante elevado, o que sugere que, para muitos contratos, a renda considerada relevante pelos bancos é a formal, enquanto a renda informal é subdeclarada, invisibilizada ou tratada de maneira secundária.

Quando se observa a forma como a renda total foi construída na análise, somando-se os tetos das faixas de renda formal e informal, fica evidente que a própria lógica da operação financeira valoriza a composição de rendas. Na prática, a renda formal constitui um piso necessário para o enquadramento no produto de crédito, enquanto a renda informal atua como reforço que permite ampliar a capacidade de pagamento e, em muitos casos, viabilizar o financiamento de um imóvel um pouco mais caro dentro das faixas populares. Esse padrão é especialmente visível nos imóveis de menor valor, que concentram a maior parte dos contratos.

Contudo, essa incorporação da renda informal é seletiva. Nas faixas intermediárias e altas de valor de imóvel, o peso da renda formal tende a ser predominante, seja porque os valores financiados são maiores, seja porque os critérios de risco são mais rígidos. Nesses estratos, a renda informal, quando considerada, costuma estar associada a perfis mais estáveis e documentáveis, como trabalhadores autônomos com histórico bancário consolidado. Isso reduz significativamente o universo de possíveis beneficiários e reforça uma hierarquia interna entre diferentes tipos de trabalho informal e diferentes grupos sociais.

As diferenças territoriais reforçam essa interpretação. Nas mesorregiões mais dinâmicas economicamente, como a Metropolitana de Belo Horizonte, o Triângulo e o Sul Sudoeste de Minas, onde há maior incidência de emprego formal, a renda informal aparece com frequência como complemento à renda formal, aumentando a margem de financiamento para imóveis de menor valor. Já em regiões mais vulneráveis, como Jequitinhonha, Vale do Mucuri e partes do Norte de Minas, onde predominam atividades informais e a oferta de empregos formais é mais reduzida, o volume de financiamentos é significativamente menor. Isso sugere que, na ausência de um piso de renda formal, a renda informal isolada tem pouca capacidade de viabilizar o acesso ao crédito habitacional, mesmo quando, na prática, sustenta a sobrevivência das famílias.

A dimensão etária também é reveladora. Entre os adultos em idade economicamente ativa, especialmente na faixa entre 25 e 49 anos, é comum a combinação de vínculos formais intermitentes com atividades informais complementares. É justamente nesse grupo que a composição entre renda formal e informal se mostra mais relevante para o acesso ao crédito. Entre os mais jovens, a menor probabilidade de terem uma renda formal estável dificulta o enquadramento nas exigências dos bancos, enquanto entre os mais velhos a presença maior de vínculos formais consolidados ou de rendimentos previdenciários tende a reduzir a dependência da renda informal para fins de financiamento.

As desigualdades de gênero atravessam esse cenário. Mulheres, mais presentes em ocupações desprotegidas, mal remuneradas e com maior sobrecarga de trabalho doméstico e de cuidado, muitas vezes dependem da composição de renda com outros membros da família para atingir o patamar necessário à aprovação do financiamento. Mesmo quando há soma de rendas formais e informais, a maior instabilidade das ocupações femininas, somada às desigualdades salariais, limita a presença das mulheres nos segmentos de financiamento de maior valor e reduz sua autonomia no acesso à moradia financiada.

Esses resultados dialogam diretamente com o debate sobre formulação de políticas públicas. O modelo de crédito habitacional vigente foi construído em torno da centralidade da renda formal como base de análise de risco e de elegibilidade. No entanto, o próprio

funcionamento cotidiano do sistema mostra que a renda informal é, de fato, parte constitutiva da capacidade de pagamento de grande parte das famílias, sobretudo entre as camadas populares. Isso produz uma contradição: de um lado, o Estado reconhece a moradia como direito social e cria programas voltados à população de baixa renda. De outro, a operacionalização desse direito continua filtrada por um padrão de comprovação de renda que não corresponde à estrutura real do mercado de trabalho.

Para a formulação de políticas públicas, esse descompasso traz algumas implicações. Em primeiro lugar, sugere que o debate sobre crédito habitacional precisa ir além do ajuste de taxas de juros ou de subsídios pontuais. É necessário repensar o modo como a renda é reconhecida, registrada e valorizada nas operações de financiamento. Isso pode incluir o desenvolvimento de metodologias de avaliação de risco que incorporem a renda informal de forma mais sistemática, utilizando informações sobre histórico de pagamentos, movimentações financeiras e vínculos ocupacionais não formais, sem simplesmente reproduzir a exclusão daqueles que não se encaixam nos formatos tradicionais de comprovação.

Em segundo lugar, a pesquisa indica que políticas habitacionais não podem ser dissociadas de políticas de trabalho, renda e proteção social. Em um contexto em que grande parte da população vive de combinações complexas de atividades formais e informais, medidas de fortalecimento da proteção ao trabalho, ampliação de direitos previdenciários e de assistência, e apoio a empreendimentos populares e a formas coletivas de geração de renda tendem a ter efeito direto sobre a capacidade de acesso à moradia adequada. Ao mesmo tempo, é preciso articular o crédito a políticas de regulação do uso do solo, regularização fundiária, urbanização de assentamentos precários e provisão de infraestrutura, de forma a evitar que o financiamento reproduza desigualdades territoriais e empurre as famílias de baixa renda para áreas periféricas e mal servidas de serviços públicos.

Em terceiro lugar, as desigualdades de gênero, idade e território apontam para a importância de políticas focalizadas e sensíveis às diferenças sociais. A formulação de programas específicos para famílias chefiadas por mulheres, jovens trabalhadores e regiões com alta informalidade pode contribuir para reduzir as barreiras de entrada no sistema de crédito. Isso inclui desde critérios diferenciados de análise de risco até ações articuladas com políticas de cuidado, capacitação profissional e geração de emprego e renda em territórios vulneráveis.

A pesquisa também apresenta limites que precisam ser levados em conta na interpretação dos resultados. A base de dados utilizada refere-se a um único agente financeiro, ainda que seja o maior do país, o que não permite generalizar automaticamente os achados para todo o sistema. Além disso, a construção da variável de renda total a partir dos tetos das faixas

de renda formal e informal é uma aproximação que não captura a diversidade interna de valores em cada classe. A própria classificação de pessoas como sem renda formal ou informal remete mais ao registro em cada módulo do que à ausência efetiva de renda, restringindo inferências mais precisas sobre a situação econômica real das famílias. Finalmente, o período analisado foi fortemente marcado pela pandemia, que afetou tanto o mercado de trabalho quanto as políticas de crédito de maneira excepcional.

Essas limitações, no entanto, abrem caminhos importantes para pesquisas futuras que possam alimentar o debate de políticas públicas. Estudos comparativos entre diferentes agentes financeiros podem revelar estratégias distintas de incorporação da renda informal na análise de crédito. Pesquisas qualitativas com mutuários podem iluminar, a partir da experiência vivida, como se dá a comprovação e a composição de rendas nas negociações com os bancos. Análises que combinem dados de crédito com indicadores de informalidade, estrutura produtiva local e condições habitacionais podem aprofundar a compreensão das desigualdades territoriais. Investigações focadas em famílias chefiadas por mulheres e em diferentes estágios do ciclo de vida podem ajudar a desenhar políticas mais sensíveis às dinâmicas de gênero e geração.

Em síntese, os resultados desta dissertação mostram que a informalidade no mercado de trabalho não apenas tensiona o modelo de crédito habitacional centrado na renda formal, como é, em certa medida, absorvida por ele sob a forma de renda complementar. Em Minas Gerais, o principal agente de financiamento habitacional do país opera com um grupo numeroso de mutuários cuja capacidade de pagamento resulta justamente da soma de rendas formais e informais, sobretudo nos segmentos de menor valor de imóvel. Essa incorporação, porém, é seletiva e hierarquizada, reforçando a centralidade da renda formal como referência para enquadramento e avaliação de risco, ao mesmo tempo em que mantém a renda informal num lugar secundário, ainda que indispensável para muitas famílias.

Reconfigurar o sistema de crédito habitacional em sintonia com a estrutura real do mercado de trabalho brasileiro implica reconhecer explicitamente a composição entre renda formal e informal, aperfeiçoar os instrumentos de avaliação de risco de modo a refletir essa realidade e articular o crédito a um conjunto mais amplo de políticas urbanas, de trabalho e de proteção social. Trata-se, em última instância, de deslocar a moradia do lugar de mercadoria acessível apenas a quem consegue atender a critérios estreitos de comprovação de renda, para afirmá-la como direito social a ser efetivado por meio de políticas públicas que enfrentem, de forma integrada, as desigualdades de classe, de gênero, de território e de geração que marcam o país.

REFERÊNCIAS

- AGÊNCIA BRASIL. **Minha Casa, Minha Vida fecha 2024 com 1,26 milhão de unidades contratadas**. Brasília, DF: Agência EBC, 2025. Disponível em: <https://agenciagov.ebc.com.br/noticias/202501/minha-casa-minha-vida-fecha-2024-com-1-26-milhao-de-unidades-contratadas-1>. Acesso em: 30 jul. 2025.
- AGUIAR, M. H. Políticas de provisão habitacional no Brasil: contradições e limites à integração social. **Revista Tamoios**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 2, p. 22-34, 2014.
- ARAGÃO, D. L. L. J. de; HIROTA, E. H. Sistematização de requisitos do usuário com o uso da Casa da Qualidade do QFD na etapa de concepção de unidades habitacionais de interesse social no âmbito do Programa Minha Casa, Minha Vida. **Ambiente Construído**, Porto Alegre, v. 16, n. 4, p. 271-291, 2016. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ac/a/6bXwY4gXZSyyYMr8vZhBgtg/?format=html&lang=pt>. Acesso em: 20 ago. 2025.
- ARRETCHE, M. Desarticulação do BNH e autonomização da política habitacional. *In*: AFONSO, R. de B. Á.; SILVA, P. L. B. (org.). **Federalismo no Brasil**: descentralização e política sociais. São Paulo: Fundap, 1996. p. 20-23.
- AZEVEDO, S. D.; ANDRADE, L. A. G. D. **Habitação e poder**: da Fundação da Casa Popular ao Banco Nacional Habitação. Rio de Janeiro: Centro Edelstein Centro Edelstein, 2011. 116 p. Ebook.
- BALTAR, P. **Crescimento da economia e mercado de trabalho no Brasil**. Campinas: Editora Unicamp, 2015. (Texto para discussão). Disponível em: <https://www.eco.unicamp.br/images/arquivos/artigos/3527/TD298.pdf>. Acesso em: 6 jan. 2026.
- BANDEIRA, L. F.; REYES JUNIOR, E. Programa Minha Casa Minha Vida (2012-2016): análise da eficiência relativa dos municípios brasileiros na execução de programas federais. **Revista de Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 55, p. 309-330, 2021.
- BARROS, R. P. de; CORSEUIL, C. H. L.; MENDONÇA, R. S. P. de. **Uma análise da estrutura salarial brasileira baseada na PPV**. São Paulo: IPEA, 1999. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/entities/publication/d81fa239-c0ea-4cda-aad8-060b4d2355b5>. Acesso em: 6 jan. 2026.
- BARROS, R. P. de; MENDONÇA, R. S. P. de; SANTOS, D. D. dos. Incidência e natureza da pobreza entre idosos no Brasil. **Cadernos de Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 3, p. 593-615, jul./set. 1999. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/server/api/core/bitstreams/02c84a29-65e3-45b2-ad4b-7e10b426b986/content>. Acesso em: 23 out. 2025.
- BONDUKI, N. **Origens da habitação social no Brasil**. São Paulo: Estação Liberdade; FAPESP, 1998.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.

BRASIL. Decreto nº 19.496, de 17 de dezembro de 1930. Altera os arts. 10 e 12 da lei n. 5.109, de 20 de dezembro de 1926, referentes à aplicação dos fundos das Caixas de Aposentadoria e Pensões, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Rio de Janeiro, 19 dez. 1930. Seção 1, p. 22587. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/decret/1930-1939/decreto-19496-17-dezembro-1930-514599-publicacaooriginal-1-pe.html>. Acesso em: 24 jun. 2025.

BRASIL. Decreto-Lei nº 2.291, de 21 de novembro de 1986. Dispõe sobre a reestruturação do Sistema Financeiro Nacional e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 24 nov. 1986. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del2291.htm. Acesso em: 14 set. 2025.

BRASIL. Emenda Constitucional nº 26, de 14 de fevereiro de 2000. Altera o art. 6º da Constituição Federal, incluindo a alimentação como direito social. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 15 fev. 2000. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc/emc26.htm. Acesso em: 16 set. 2025.

BRASIL. Lei nº 4.380, de 21 de agosto de 1964. Institui o Sistema Financeiro de Habitação, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 30 set. 1964. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4380.htm. Acesso em: 8 jul. 2025.

BRASIL. Lei nº 5.107, de 13 de setembro de 1966. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 14 set. 1966. Disponível em: <https://legislacao.presidencia.gov.br/atos/?tipo=LEI&numero=5107&ano=1966&ato=f8aATU9EMZRVT5eb>. Acesso em: 24 jun. 2025.

BRASIL. Lei nº 11.124, de 16 de junho de 2005. Dispõe sobre o Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social – SNHIS, cria o Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social – FNHIS e institui o Conselho Gestor do FNHIS. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 17 jun. 2005. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111124.htm. Acesso em: 17 set. 2025.

BRASIL. Lei nº 11.977, de 7 de julho de 2009. Dispõe sobre o Programa Minha Casa Minha Vida, estabelece condições para sua implementação e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 8 jul. 2009. Seção 1, p. 1. Disponível em: <https://legislacao.presidencia.gov.br/atos/?tipo=LEI&numero=11977&ano=2009&ato=c46ATSU90dVpWT821>. Acesso em: 23 jul. 2025.

BRASIL. **Plano de Ação para o Desenvolvimento Urbano**. Brasília, DF: SEDU, 1999.

BRASIL. Ministério das Cidades. **Nota Técnica MCID nº 1150**. Brasília, DF: Ministério das Cidades, 2025. Disponível em: <https://www.gov.br/cidades/pt-br/assuntos/noticias-1/noticia-mcid-no-1150>. Acesso em: 19 ago. 2025.

BRASIL. Ministério do Planejamento. **Balanço PAC 2: 4 anos de execução: 11º balanço 2011 a 2014**. Brasília, DF: Ministério do Planejamento, 2014. Disponível em: <https://biblioteca.mds.gov.br/bib/3701>. Acesso em: 10 dez. 2025.

BRUSCHINI, M. C. A. Trabalho e gênero no Brasil nos últimos dez anos. **Cadernos de Pesquisa**, São Paulo, v. 37, p. 537-572, 2007. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/cp/a/KybtYCJQvGnnFWWjcyWKQrc/?format=html&lang=pt>. Acesso em: 7 jan. 2026.

BRUSCHINI, M. C. A.; LOMBARDI, M. R. Mulheres, trabalho e família. **Difusão de Ideias**, São Paulo, 2014. Disponível em: https://www.fcc.org.br/conteudosospeciais/difusaoideias/pdf/materia_mulheres_trabalho_e_familia.pdf. Acesso em: 7 jan. 2026.

CACCIAMALI, M. C. Globalização e processo de informalidade. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 9, n. 1, p. 153-174, 2016. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/ecos/article/view/8643124>. Acesso em: 17 out. 2025.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Financiamento de imóveis**. Disponível em: <https://www.caixa.gov.br/voce/habitacao/financiamento-de-imoveis/Paginas/default.aspx>. Acesso em: 11 fev. 2026.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. **Minha Casa Minha Vida: cidades**. Disponível em: <https://www.caixa.gov.br/poder-publico/habitacao/minha-casa-minha-vida/mcmv-cidades/Paginas/default.aspx>. Acesso em: 14 set. 2025.

CAMARGO, J. M.; NERI, M. C.; REIS, M. C. **Emprego e produtividade no Brasil na década de 90**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2000. Disponível em: <https://cps.fgv.br/emprego-e-produtividade-no-brasil-na-decada-de-90>. Acesso em: 22 out. 2025.

CYMBALISTA, R.; MOREIRA, T. Política Habitacional no Brasil: a história e os atores de uma narrativa incompleta. **Participação Popular nas Políticas Públicas**, São Luís, p. 31, 2006. Disponível em: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33717460/939-libre.pdf?1400254958=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DParticipacao_Popular_nas_Politicass_Publi.pdf&Expires=1750811727&Signature=WdKorJvKU-GVGiiPDhsQjbgdg-KECPsRNC18nmkRUfXrHgIwai-VfTfvzHASY8tDFtw0RUJFytz7UhYgbmb~aEQqvF-CleLufiqv19Ihb7bh4bB9ibN8XxtYtWFD81nn6Gie2GNcjAF-RMGu4bJzBljjenpJjCHYbWxVndBD9tMvhNRRXLVFJg1LlIrp9argNDLjCJSZLBhf16C3f6siaz-D5w-QKHt5Nkx3hlsndEWlBeKjRjuvVw-rsbEw1gzkKT1SUwWASTvKPdbp9u6nb8KKYtH5MMcDdlopRBpXpS74rNh8dNrTgRWwDnCiFrGF6-ThnSseifhiD5E4CfvVg__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA#page=33. Acesso em: 24 jun. 2025.

DUTRA, W. Z. Entre a produção habitacional estatal e as moradias precárias: uma análise da popularização da casa própria no Brasil. **Perspectivas em Políticas Públicas**, Belo Horizonte, v. 6, n. 11, p. 131-154, 2013.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Déficit habitacional no Brasil 2022**. Belo Horizonte: FJP, 2022. Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/13FL-MVsULmFMjkQb1nQsYzO2JVhLQvwz/view>. Acesso em: 16 out. 2025.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **A expansão das famílias unipessoais no CadÚnico e suas implicações no cálculo do déficit habitacional**. Belo Horizonte: FJP, 2023. Disponível em: <https://fjp.mg.gov.br/deficit-habitacional-no-brasil/>. Acesso em: 21 out. 2025.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Relatório de déficit habitacional no Brasil**. Belo Horizonte: FJP, 2019.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 1960**: dados gerais, população e habitação. Rio de Janeiro: IBGE, 1960/1963.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 1970**. Rio de Janeiro: IBGE, 1973.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 2000**: resultados do universo. Rio de Janeiro: IBGE, 2003. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/administracao-publica-e-participacao-politica/9663-censo-demografico-2000.html>. Acesso em: 5 out. 2025.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo demográfico 2023**: resultados preliminares. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/>. Acesso em: 27 abr. 2025.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua)**: resultados anuais 2019. Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/17270-pnad-continua.html>. Acesso em: 6 jan. 2026.

KLINTOWITZ, D. Por que o programa Minha Casa Minha Vida só poderia acontecer em um governo petista? **Cadernos MetrÓpole**, São Paulo, v. 18, n. 35, p. 165-190, 2016. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/2236-9996.2016-3508>.

MARQUES, L. (org.). **Trajetórias da informalidade no Brasil contemporâneo**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2021.

MENEZES, D. B. Provisão de habitação de interesse social nos municípios gaúchos: resultados de programas federais entre 2007 e 2016. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 44, n. 3, p. 97-112, 2017.

MOREIRA, V. S.; SILVEIRA, S. F. R. Indicadores de desempenho do Programa Minha Casa, Minha Vida: avaliação com base na satisfação dos beneficiários. **Cadernos Gestão Pública e Cidadania**, São Paulo, v. 20, n. 66, p. 94-117, 2015. Disponível em: <https://periodicos.fgv.br/cgpc/article/view/41079>. Acesso em: 20 ago. 2025.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Transformando nosso mundo: a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável: A/RES/70/1.** [Brasília, DF]: ONU, 2016. Disponível em:

https://www.mds.gov.br/webarquivos/publicacao/brasil_amigo_pesso_idosa/agenda2030.pdf. Acesso em: 12 nov. 2025.

PAZ, R. **Fundo nacional de moradia popular: marco histórico da participação da União dos Movimentos de Moradia de São Paulo.** 1996. 182 f. Dissertação (Mestrado em Serviço Social) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 1996. Disponível em: https://autogestao.unmp.org.br/wp-content/uploads/2014/08/ART-34_-FUNDO-NACIONAL-DE-MORADIA-POPULAR-MARCO-HISTORICO-DE-PARTICIPACAO-DA-UMMSP.pdf. Acesso em: 25 jun. 2025.

PINHEIRO, R. M. O patriarcado na trajetória das trabalhadoras informais: mulheres invisibilizadas. *In*: MARQUES, L. (org.). **Trajetórias da informalidade no Brasil contemporâneo.** São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2021. p. 95-106.

REIS, F. N. S. C. **Programa “Minha Casa, Minha Vida”:** estrutura lógica, focalização e percepção dos beneficiários. 2013. 145 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, MG, 2013.

RIBEIRO, L. C. de Q.; AZEVEDO, S. de. **A crise da moradia nas grandes cidades:** da questão da habitação à reforma urbana. Rio de Janeiro: Editora UFRJ, 1996.

ROLNIK, R. **O que é a cidade.** São Paulo: Brasiliense, 1995.

ROLNIK, R. *et al.* O Programa Minha Casa Minha Vida nas regiões metropolitanas de São Paulo e Campinas: aspectos socioespaciais e segregação. **Cadernos MetrÓpole,** São Paulo, v. 17, n. 33, p. 127-154, 2015. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/cm/a/q47HCnW58YPJHzyvhZSWPwB/?lang=pt>. Acesso em: 19 ago. 2025.

TASCHNER, S. Degradação ambiental em favelas. *In*: TORRES, H.; COSTA, H. **População e meio ambiente: debates e desafios.** São Paulo: Editora Senac, 2000. p. 26-32.

TEIXEIRA, L. P.; CARVALHO, F. M. A. de. A construção civil como instrumento do desenvolvimento da economia brasileira. **Revista Paranaense de Desenvolvimento,** Curitiba, n. 109, p. 9-26, jul./dez. 2005.