AGENTES Y PROCESOS DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA EN UNA CIUDAD MEDIA DE SUR DE BRASIL (1967-1998)

PAULO R. RODRIGUES SOARES
Universidade Federal do Rio Grande, Brasil

En esta comunicación presentamos algunos rasgos del desarrollo de la promoción inmobiliaria formal en una ciudad media del sur de Brasil, entre 1967 y 1998. Se trata de la ciudad de Pelotas (323 mil habitantes en 2000), localizada en el extremo sur del país y que sintetiza muchas de las características del proceso de urbanización en Brasil. Con una población de 164 mil habitantes en 1970, su crecimiento poblacional se debió a sus funciones de centro comercial, industrial, de servicios y universitario de todo el sur del estado de Rio Grande do Sul, lo que atrajo poblaciones de pueblos y áreas rurales cercanas. Paralelamente al crecimiento demográfico, se produjo la hegemonía de las formas capitalistas de promoción inmobiliaria, que suplantaron los procesos rentistas en la producción de la ciudad.

Hasta la primera mitad de los años 1960, su crecimiento urbano se produjo por la acción de terratenientes que promovieron un grande número parcelaciones periféricas y fomentaron la autoconstrucción de viviendas. En el área central, el proceso de verticalización se inició presidido por promotores locales asociados a constructores foráneos, ya que el capital local no disponía de medios técnicos para realizar estas construcciones. La promoción comercial de viviendas era liderada por propietarios-promotores o constructores-promotores que actuaban a pequeña escala, dispersando operaciones por el entorno del núcleo central.

En esta comunicación, que forma parte de una investigación más amplia[1], presentaremos una visión general de las estrategias de acción de los promotores inmobiliarios en la producción del espacio urbano pelotense. Además, intentaremos demarcar periodos y fases de desarrollo del sector inmobiliario en la ciudad, limitando sus ciclos de expansión y recesión. Para eso concentramos nuestro análisis en un tipo parti-

[1] Las discusiones aquí presentadas forman parte de la Tesis Doctoral "Del proyecto urbano a la producción del espacio: morfología urbana de la ciudad de Pelotas, Brasil (1812-2000)", desarrollada en el Programa de Doctorado "Pensamiento Geográfico y Ordenación del Territorio" (Departamento de Geografía Humana, Universidad de Barcelona), dirigida por el Dr. Horacio Capel.

cular de promoción: los conjuntos de bloques de apartamentos para las clases medias, la forma de producción capitalista de viviendas más característica en la ciudad.

Un segundo propósito de la comunicación es facilitar informaciones que permitan análisis comparativos con otras realidades urbanas, especialmente la de España, donde también a partir de los años 1960 se produjo una intenso movimiento del mercado inmobiliario tras el lanzamiento del Plan Nacional de Vivienda (Vilagrasa, 1997).

La promoción inmobiliaria capitalista en Brasil

En Brasil, los gobiernos militares (1964-1984) emprendieron diversas políticas que aceleraron la "modernización conservadora" del país. Con relación a la ordenación de las ciudades, se levaron a cabo políticas urbanas centralizadoras que auspiciaron la formación de un sector inmobiliario estrechamente articulado al capital financiero nacional. En 1964, la creación del *Banco Nacional da Habitação* (BNH) y la constitución del *Sistema Financeiro da Habitação* (SFH), con la finalidad de coordinar y "promover la construcción y la adquisición" de viviendas "por las clases de menor renta", trasladó un amplio caudal de recursos hacia el sector inmobiliario, que inauguró un período de construcción masiva en las principales ciudades del país. En su período de actuación (1964-1986) el BNH financió la construcción de casi 5 millones de viviendas (Bolaffi, 1982 y Bonduki, 1998). Esta cantidad corresponde a 26% del total de viviendas construidas en todo el país en el mismo período, revelando la dependencia del sector inmobiliario con relación al Estado (Ribeiro, 1992).

La misma ley que instituyó el SFH determinó las reglas para constitución de sociedades promotoras inmobiliarias. Aquí se favoreció la formación de empresas capaces de gestionar todas las etapas de la producción de viviendas: desde la elaboración del proyecto y su aprobación en los organismos públicos, hasta la financiación, construcción y venta en el mercado inmobiliario. Es decir, se reglamentó el dominio de los promotores profesionales en un mercado capitalista de producción y comercialización de viviendas. El objetivo era movilizar el capital constructor y disminuir la proporción de viviendas informales o autoconstruidas en las ciudades brasileñas. Igualmente se favoreció a los grupos económicos que ya actuaban en el mercado inmobiliario, exigiendo de los "empresarios" al menos tres años de experiencia en actividades de construcción o promoción, además de comprobada "capacidad económica y financiera" (Ribeiro, 1997).

El Estado creó las condiciones de desarrollo del capital inmobiliario. El modelo adoptado remuneraba al constructor y no los usuarios (Bonduki, 1998). El sistema de financiación de la vivienda llegó a suministrar a los promotores hasta el 80% de los recursos necesarios para la realización de sus operaciones. Con ello, el "riesgo" inherente a toda actividad capitalista corría por cuenta del Estado, mientras que el capital acumulaba los beneficios.

Igualmente fue facilitada la constitución de "brazos inmobiliarios" por los grupos económicos que deseasen captar recursos estatales e invertir en el mercado inmobiliario. Tal como en el caso español, se estimuló el interés del capital en obtener ayudas estatales que rentabilizasen la producción de viviendas y la disponibilidad de recursos despertó el interés del capital privado por la construcción de viviendas (Capel, 1975).

A continuación, trataremos de la producción capitalista de viviendas en la ciudad de Pelotas a partir de 1967, año en que la actuación del BNH empieza a producir mayores impactos en el mercado inmobiliario local. El planteamiento básico de nuestra análisis es que las medidas institucionales adoptadas en Brasil favorecieron la constitución de un moderno sector inmobiliario capitalista en las ciudades donde ya actuaban promotores profesionales. Estos, a partir de su experiencia acumulada, se organizaron para la captación de los fondos estatales de financiación de viviendas. Asimismo, consideramos que la emergencia del capital inmobiliario también fue sostenida por la demanda por viviendas generada por el acelerado crecimiento económico y demográfico percibido en la ciudad los años 1960 y 1970.

El proceso de desarrollo de la promoción inmobiliaria que analizamos fue dividido en dos periodos: el primero, entre 1967 y 1986, período de operación del BNH, y el segundo, entre 1987 y 1998, período pos extinción del Banco y de reestructuración del sistema de financiación de viviendas en nivel nacional. Dividimos cada uno de estos periodos en fases coyunturales en las cuales es posible definir rasgos distintivos en la actuación del sector inmobiliario.

Primer período (1967-1986): la actuación financiada por el BNH

Tras la constitución de un "canal permanente" de financiación, la forma de más adoptada en las operaciones inmobiliarias fue la construcción de conjuntos de bloques de apartamentos. Esta preferencia resultaba de la propia dinámica del proceso de construcción: produciendo conjuntos de apartamentos, los promotores racionalizaban los recursos de la operación, amortizando el coste de adquisición del solar y con posibilidad de construir un mayor número de unidades en menor tiempo. Es decir, reunían las mejores condiciones posibles del proceso de producción capitalista de la mercancía vivienda.

Inicialmente estas promociones fueron llevadas a cabo por las llamadas "cooperativas de viviendas". En 1967 la *Cooperativa Habitacional dos Operários da Cidade de Pelotas* (Cohabipel), inició la promoción del primer gran conjunto de bloques de apartamentos destinados a la clase media. Se trató de un conjunto de 109 bloques y 1.296 apartamentos construido en tres etapas (1967, 1968 y 1970)[2]. La promoción fue

[2] Los datos de las promociones presentadas (promotores, número de unidades construidas, año de la promoción) fueron levantados en dos fuentes básicas: el Archivo de la Secretaria Municipal de Planeamiento Urbano y el trabajo de Chiarelli (2000).

gestionada por la *Inmobiliaria Real*, propietaria de los terrenos y por la promotora *Citesul*, responsable del proyecto, las dos con amplia experiencia y conocimiento del mercado inmobiliario de la ciudad.[3]

Las "cooperativas habitacionales" fueron instituidas en Brasil como entidades "sin ánimo de beneficios", que reunían categorías de trabajadores, con la finalidad de captar los recursos del BNH y promover la construcción de viviendas sociales. Estaban subordinadas al *Instituto Nacional de Orientação às Cooperativas Habitacionais* (Inocoop), órgano instituido para "dar asistencia" a las cooperativas de vivienda en la planificación de sus promociones (proyecto, adquisición de solares, financiación, selección de los asociados). Sin embargo, las "cooperativas" se convirtieron en un instrumento de subordinación de la producción de viviendas a la lógica del capital. Muchas de las "cooperativas" organizadas en las principales ciudades brasileñas pos-1967 fueron prácticamente instituidas por empresas y sociedades constructoras o inmobiliarias que las organizaban y las "hacían viables". Si la existencia de una cooperativa de trabajadores era la condición para obtener financiación de viviendas, "se fundaban cooperativas" (Silva, 1992). De ahí esta relación entre las promotoras Real y Citesul y la Cohabipel.[4]

En la ciudad también operó la *Cooperativa Habitacional Princesa do Sul* (Coohaprin), que en 1975 promovió la construcción de 142 apartamentos en la periferia del área central. El proyecto y la construcción fueron realizados por la *Constructora Pelotense*, que también era la propietaria del solar donde se erigieron los edificios. Es decir, la promoción de la Coohaprin fue totalmente subordinada a las operaciones de un promotor inmobiliario privado, alejándose de un real "espíritu cooperativo". La tercera cooperativa de viviendas actuante en la ciudad fue la *Duque de Caxias* (Cohaduque) que en 1979 promovió la construcción de 752 apartamentos, obra también contratada a la *Constructora Pelotense*.

Sin embargo, no solamente las "cooperativas" fueron las responsables por la construcción de los bloques de apartamentos. Entre 1967 y 1986, operadores privados promovieron la construcción de 36 conjuntos de bloques de apartamentos, que hicieron disponibles 2.813 unidades de viviendas en la ciudad (Tabla 1).

Estas operaciones, financiadas con recursos del BNH, fueron las más importantes en el desarrollo del capital inmobiliario de la ciudad. La mayoría de las promotoras que actuaban en la ciudad orientó sus operaciones hacia la construcción de conjuntos de bloques, ya que este era el tipo de actuación que más fácilmente recibía recursos

[3] La Inmobiliaria Real es la empresa inmobiliaria del grupo económico Joaquim Oliveira, el más importante de la ciudad, con negocios en la agricultura (arroz), ganadería, distribución (supermercados) e industrias de abonos, además, evidentemente, de negocios inmobiliarios (parcelaciones y promociones de viviendas).

[4] Además de este conjunto de apartamentos, la Cohabipel promovió la construcción de un pequeño conjunto de 3 bloques y 30 apartamentos (1967) y de un conjunto de 250 viviendas unifamiliares (1978), esta última obra financiada por la finaciera Habitasul, de Porto Alegre.

públicos. Analizando el número de promociones realizadas por los promotores privados (Cuadro 1), observamos que el mayor número de actuación se produjo a partir de 1978, cuando las cooperativas ya eran menos actuantes. Es decir, desde finales de la década de 1970 las promotoras privadas sustituyeran las cooperativas en el mercado de viviendas de la ciudad.

Año	Promociones	Apartamentos
1971	1	18
1975	1	24
1976	1	32
1978	5	624
1979	2	208
1980	7	448
1981	7	405
1982	7	838
1983	2	28
1984	2	156
1986	1	32
Total	36	2.813

Tabla 1– Conjuntos de apartamentos construidos por promotores privados (1971-1986)
(Fuente: Elaboración propia. Datos: Chiarelli (2000) y S. Municipal de Planejamento Urbano.)

La primera operación llevada a cabo por una empresa privada fue realizada por la *Santa Tecla Inmobiliaria e Constructora* que en 1971 construyó el conjunto residencial *San Remo* (tres bloques y 18 apartamentos), una promoción distinta, ya que estaba orientada a la clase media alta. Después la misma promotora realizó otras dos promociones de bloques de apartamentos para la clase media, construyendo 200 viviendas de este tipo en la ciudad.

La promotora *F. N Carvalho*, del mismo grupo de la *Pelotas Urbanizadora* (una promotora especialmente dedicada a las operaciones de parcelación en la periferia), promovió en 1980 la construcción de los conjuntos residenciales *Aranalde* (32 apartamentos) y *Dom Camilo* (48 apartamentos). La mayor operación de esta promotora fue la del *Parque Residencial Largo Vernetti* (1982), un conjunto de 236 apartamentos destinados a la clase media. En este mismo año promovió la construcción de los 72 apartamentos del conjunto *1º de Maio*.

Una de las promotoras más actuantes en este período fue la *Construções Indústria e Comércio* (CINCO) que a partir de 1978 fue responsable de cinco promociones, construyendo 528 unidades de vivienda. Entre 1974 y 1976 esta promotora fue responsable por la construcción de tres edificios en altura (10 plantas) con apartamentos para la clase media. Sin embargo, consideró la producción de bloques de apartamentos como una operación más rentable, volviéndose para este tipo de promoción.

Otras promotoras con intensa actuación en este período fueron la *Roberto Ferreira Comércio e Construção* (fundada en 1968) y la *Status Construção Indústria e Comércio* (del mismo propietario). A partir de 1978, las dos fueron responsables de cuatro operaciones de construcción de bloques de apartamentos. Así como otras promotoras que actuaban en la ciudad, entre 1976 y 1981, la Roberto Ferreira y la Status actuaron en la construcción de siete edificios de apartamentos en el área central.

Las operaciones en el área central eran un otro tipo de actuación de la promoción inmobiliaria capitalista. Incluían operaciones de edificios de uso comercial (despachos u oficinas) y de edificios de apartamentos para sectores de altos y medios ingresos de la población. El número de operaciones realizadas puede ser confrontado con el de las actuaciones de construcción de bloques de apartamentos. Así es posible comprobar cual fue el período de mayor actuación de las promotoras inmobiliarias en la ciudad (Figura 1).

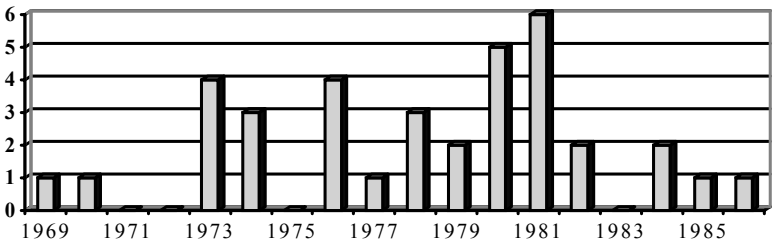

Figura 1 - Edificios en altura construidos en la ciudad (1967-1986)
(Fuente: Elaboración propia. Datos: Secretaria Municipal de Planejamento Urbano)

Comparando los datos del cuadro 1 y de la figura 1, podemos percibir que el período de mayor actuación de las promotoras inmobiliarias fue el tramo final de la década de 1970 y los primeros años de la década de 1980. Esta "coincidencia" de cifras a partir de 1978, cuando se realizaron cinco promociones de conjuntos de apartamentos, nos permite definir dos fases del período de la promoción inmobiliaria financiada por el BNH:

a) la primera fase (1967-1978), de "estructuración del capital promotor", cuando los promotores inmobiliarios empezaron las operaciones auspiciados por el BNH. Aquí, las primeras promotoras a actuar fueron aquellas que ya tenían experiencia en el mercado inmobiliario de la ciudad. Igualmente esta es la fase de actuación de las "cooperativas habitacionales" que asociadas a promotoras inmobiliarias construyeron 2.230 unidades de vivienda;

b) la segunda fase (1979-1986), la de la "madurez de la promoción inmobiliaria". En esta fase, se produjo el ápice de la producción anual de viviendas (1980-1982), pero también la crisis del 1983 y la pequeña recuperación de 1984, que precedió la crisis general del SFH en 1986. Aquí, además de los factores locales, relacionados

con la saturación del mercado de viviendas y la estrecha demanda solvente, también debemos señalar la influencia de factores coyunturales de la economía brasileña que ingresó en el período de la hiperinflación. Dicho período desorganizó la economía y provocó una recesión general en el país, impactando, en el mercado inmobiliario.

Esta crisis fue la última responsable por la quiebra general del sistema, que a partir de 1987 percibió una amplia reestructuración ya influenciada por las políticas neoliberales de ajuste del Estado. Esta nueva coyuntura es la que define el segundo periodo de la promoción inmobiliaria en la ciudad.

Segundo período (1987-2000): de las nuevas formas de financiación a los nuevos productos

En 1986 el *Banco Nacional da Habitação* (BNH) fue extinto en función del exorbitante déficit que acumulaba. Dicho déficit fue generado por el constante desvío de recursos hacia proyectos ajenos a su función principal (financiación de viviendas sociales). El uso político de los fondos del BNH por parte de los gobiernos militares para la fomento de obras (de carreteras a estadios de fútbol), así como la financiación de viviendas para los segmentos de altos ingresos, que pagaban prestaciones muy inferiores al real valor financiado por el Banco, llevaran a la institución a una situación de bancarrota y a su consecuente liquidación.

Tras estos eventos, que bloquearon temporalmente los canales de subvención, los promotores inmobiliarios desenvolvieron nuevas formas de financiación de sus operaciones, planeando el lanzamiento de nuevos productos inmobiliarios, con la intención de atraer segmentos específicos de la población a la adquisición de la mercancía vivienda. Podríamos afirmar que el sector inmobiliario ingresó en una nueva fase, en la cual los promotores deberían actuar en un mercado desregulado y con menor disponibilidad de fondos estatales.

Sin embargo, estas "nuevas" fuentes hicieron disponibles menos recursos que los del anterior sistema de financiación. De tal manera que las promotoras inmobiliarias dedicaron sus promociones a la demanda solvente de la población. Entre 1988 y 1998 se promovieron la construcción de 20 conjuntos de bloques de apartamentos, con un total de 4.549 unidades de vivienda (Tabla 2).

Observamos que en el período pos la extinción del BNH, el número de operaciones sufrió una significativa reducción. Igualmente el número de promotoras actuando en la promoción de conjuntos de bloques de apartamentos. De las 18 promotoras que actuaron en el período anterior (aunque ocho han actuado en solamente una promoción), se pasó a ocho promotoras, aunque solo tres de ellas (Cinco, Carvalho y Roberto Ferreira) gestionaron 13 promociones y la construcción de 3.397 viviendas (casi el 75% de las viviendas construidas). Los números de la constructora *Carvalho* desentonan de las demás promotoras, ya que en 1995, esta lanzó dos promociones (Village

Center I y II) que ofertaron 1.500 apartamentos de bajo coste en el mercado inmobiliario de la ciudad.

Año	*Promociones*	*Apartamentos*
1988	4	318
1989	1	160
1991	2	379
1992	1	39
1983	2	186
1995	4	1.944
1996	3	896
1997	2	563
1998	1	64
Total	20	4.549

Tabla 2. Conjuntos de bloques de apartamentos construidos (1988-1998)
(Fuente: Elaboración propia. Datos: Chiarelli, 2000 y S. Municipal de Planejamento Urbano.)

El tipo de operación realizada, con los apartamentos construidos en etapas y autofinanciados por los adquirientes, ponen de manifiesto la adopción de nuevas formas de financiación de las promociones, independiente de los fondos estatales. Asimismo la constructora utilizó terrenos de su propiedad para realizar las promociones, lo que representaba una importante reducción de sus costes de operación.

La promotora *Roberto Ferreira* también trató de adoptar nuevas formas de financiación de sus promociones. En asociación con la *Inmobiliaria Tiaraju* (Grupo Extremo-Sul) y la financiera *Randon* (de la ciudad de Caxias do Sul), realizó tres promociones (344 apartamentos) en la ciudad. El éxito de esa asociación llevó a la empresa a actuar también la ciudad de Rio Grande (Soares e Amaral, 1997).[5]

No obstante la reducción del número de promotoras actuando en la promoción de bloques de apartamentos, a partir de 1987 nuevas promotoras se constituyeron en el mercado inmobiliario de la ciudad. Las "nuevas promotoras" concentraron sus actividades en dos tipos básicos de operaciones: la construcción de edificios en altura en el área central y las promociones de alto *standing* en la llamada "zona norte", área de asentamiento de segmentos de altos ingresos.

Las promotoras que actuaron después de 1987 presentaban características distintas a las promotoras tradicionales: no se ocuparon de la producción masiva de viviendas, sino de operaciones destinadas a los segmentos de medios y altos ingresos; sus operaciones eran financiadas por los propios usuarios (ahorros propios o préstamos banca-

[5] El Grupo Extremo-Sul, que incluye la Tiaraju Emprendimientos Inmobiliarios, también es uno de los más importantes de la ciudad, reuniendo negocios vinculados a la agricultura (arroz), ganadería, frigoríficos, lacticinios curtidos, industria de embalajes, comercio de electrodomésticos y promoción inmobiliaria.

rios); finalmente, muchas de estas promotoras se originaron de la actividad de arquitectos e ingenieros que organizan sus propias empresas de construcción y promoción (*Ricardo Ramos*, *Zanin*, *Theo Bonow*, *Zimmermman*, *Rienke*, *Kephas*, *CostaGoebel*, *Zabaleta*) y desarrollaron una imagen y una "marca" de calidad de sus productos inmobiliarios.

En cuanto a localización de sus operaciones, éstas se reparten entre el área central (55 promociones) y la llamada "zona norte" (49 promociones). Es importante señalar el movimiento de "desplazamiento" de las promociones del centro de la ciudad hacia la zona norte (Figura 2). Dicha tendencia ya era presente desde o inicio de la década de 1990 y se hizo más evidente a partir de 1994, después del plan económico que controló la hiperinflación.

Ello sucede porque en este sector de la ciudad, donde desde la mitad de la década de 1970 se verificaba la tendencia de concentración de segmentos de altos y medios ingresos, se desarrollaba un nuevo tipo de promoción inmobiliaria: los edificios de alto *standing*, con pocos apartamentos, amplia superficie, además de servicios y seguridad privados. Esta nueva dinámica de la promoción inmobiliaria nos permite delimitar las fases de este segundo período.

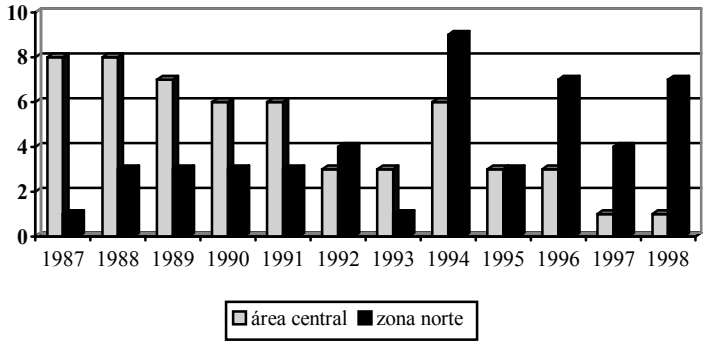

Figura 2. Promociones en el área central y en la "zona norte" (1987-1998)
(Fuente: Elaboración propia. Datos: *Secretaria Municipal de Planejamento Urbano)*

a) Primera fase (1987-1994): recesión y crisis de financiación. En esta fase el movimiento general de la promoción inmobiliaria se resintió del estancamiento de su principal medio de financiación. Se produjo una ralentización de las operaciones de producción masiva de viviendas, así como se verificó un número menor de promotoras operando en el mercado inmobiliario de la ciudad. Además, debemos añadir la aguda crisis económica que afectó la base industrial local (industrias alimentarias), consecuencia de la apertura del mercado brasileño a los productos extranjeros (del Mercosur, principalmente), lo que provocó una reducción del poder adquisitivo de la población;

b) Segunda fase (1995-...): los nuevos productos inmobiliarios. Después de la crisis, se inició una fase de recuperación de la producción de viviendas en la ciudad. Dicha recuperación se produjo a partir de 1995, período en que estabilidad económica favoreció las inversiones en el mercado inmobiliario. Esta también es la fase en que nuevos promotores inmobiliarios entran en escena, experimentando nuevos productos y fuentes alternativas de financiación para sus operaciones. Estos nuevos promotores, que en la fase anterior todavía invertían en el área central, concentran sus operaciones para la zona norte, que percibe un intenso proceso de valorización.

A modo de conclusión podríamos afirmar que el sector inmobiliario de la ciudad de Pelotas acompañó los ciclos de evolución de la promoción inmobiliaria en Brasil, organizándose tras la institución de reglas generales de funcionamiento que favorecían el desarrollo de un sector capitalista y moderno de producción de viviendas en el país. Asimismo, esta modernización del sector inmobiliario pelotense se produjo con la adaptación de promotores locales a los mecanismos institucionales establecidos y con reducida presencia de promotores foráneos.

Después de 1967 las primeras instituciones que contaron con fondos estatales de financiación de viviendas fueron las "cooperativas de vivienda", que encubrían una lógica de actuación subordinada al capital inmobiliario. Los promotores privados tardaron casi una década para dominar el mercado de producción masiva de viviendas. Sin embargo, sus operaciones marcaron la etapa de mayor intensidad en la producción capitalista de viviendas en la ciudad (1980-1982).

El período de crisis que enmarcó la mitad de la década de 1980 produjo significativos impactos en todo el sector inmobiliario pelotense, generando cambios organizacionales en las empresas de promoción, en las características de las construcciones y, hasta mismo, en la localización de las promociones en el tejido urbano. Se produjo la emergencia de nuevos promotores inmobiliarios, que buscaron nuevos canales de financiación de sus operaciones y que diseñaron nuevos patrones para de la mercancía vivienda, diferenciándose de los "promotores tradicionales". Estos nuevos promotores son los responsables por la reestructuración del sector inmobiliario local y por su entrada en una nueva fase.

Para una definición más completa de los ciclos de desarrollo de la promoción inmobiliaria en la ciudad de Pelotas, los datos aquí presentados necesitan ser confrontados con otras formas que asume la promoción inmobiliaria y considerar otros agentes de la producción del espacio urbano (promotores de parcelaciones, la pequeña promoción inmobiliaria, el Estado).

En trabajos futuros pretendemos profundizar estos análisis. Sin embargo, esperamos que esta breve caracterización del desarrollo del sector inmobiliario en una ciudad media de Brasil anime algunos análisis comparativos con la realidad urbana española contemporánea.

Bibliografía

BOLAFFI, G. (1982): "Habitação e Urbanismo: o problema e o falso problema", en Maricato, E. (Org.) *A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial.* São Paulo, Alfa-Omega.

BONDUKi, N. (1998): *Origens da habitação social no Brasil*. São Paulo, Estação Liberdade.

CAPEL, H. (1975*), Capitalismo y morfologia urbana en España*. Barcelona, Los Libros de la Frontera.

CHIARELLI, L. (2000): *A promoção de conjuntos residenciais em Pelotas. Estudo de caso para o financiamento adotado pelas empresas construtoras após o fim do BNH.* Pelotas, Universidade Católica de Pelotas.

RIBEIRO, L. C. Q. (1997): *Dos cortiços aos condomínios fechados. As formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.

RIBEIRO, L. C. Q. (1992), "Incorporação imobiliária, contradições de uma forma capitalista de produção: contornos de um debate", en Ribeiro, L. C. Q. e Lago, L. (org.) *Acumulação urbana e cidade*. Rio de Janeiro, IPPUR/UFRJ, pp. 5-13.

SILVA, A. A. (1992): *Política social e cooperativas habitacionais*. São Paulo, Cortez.

SOARES, P. R. R. e AMARAL, S. M. (1997) "Reestruturação do espaço urbano: a produção capitalista de moradias em Rio Grande", *Boletim Gaúcho de Geografia*, 22, pp.53-61.

VILAGRASA, J. (1997) "Desarrollo inmobiliario y promotores inmobiliarios en España", en Vilagrasa, J. (ed.) *Vivienda y promoción inmobiliaria en España*. Lleida, Universitat de Lleida, pp. 7-33.