

LA CUESTIÓN DE LA VIVIENDA Y LOS PROMOTORES INMOBILIARIOS (INCORPORADORES) EN EL DESARROLLO DEL CABULA, SALVADOR - BAHIA

Rosali Braga Fernandes
Doctora en Geografía Humana (Universidad de Barcelona). Profesora da Universidade Estadual de Feira de Santana. rosali@uefs.br

RESUMO

En este artículo tratamos sobre la actuación de los promotores inmobiliarios (*incorporadores*) en la formación del barrio del Cabula¹, partiendo de la perspectiva del análisis de la cuestión de la vivienda. En dicho lugar, existen ocupaciones residenciales de diversos tipos que fueron promocionadas, tanto por la iniciativa gubernamental, como por la acción de la iniciativa privada que, en general utiliza los mecanismos de financiación públicos. Ahí también que señalar la fuerte presencia de los grupos sociales que están al margen de la demanda que puede pagar por tales iniciativas.

ABSTRACT

HOUSING FINANCING AND REAL-ESTATE AGENTS IN THE DEVELOPMENT OF THE CABULA BARRIO.

Based on the analysis of housing financing, this paper examines the actions of real-estate agents (*incorporadores*) in the formation of the Cabula *barrio*. In this settlement, some residential occupations were promoted by governmental initiative, as well as by private enterprise, which, in general, uses public financing mechanisms. The strong presence of social groups, which are marginalized because they cannot pay for those initiatives, is also focused.

Keywords: housing financing, real-estate agents.

I. INTRODUCCIÓN

El Cabula tiene sus raíces históricas en siglos pasados y presenta una gran transformación en las cuatro últimas décadas, lo que se expresa, por ejemplo, en la ampliación de su densidad poblacional: en 1980 el barrio tenía 13.150 habitantes distribuidos en 3.247 viviendas, en 1996 la población total pasa a ser de 45.451 moradores viviendo en 12.481 hogares.

Tras analizar las publicaciones de algunos autores sobre las estrategias de dichos actores, hemos realizado entrevistas² a los distintos agentes involucrados en el proceso de promoción inmobiliaria en el caso concreto del Cabula. Las acciones de los propietarios de la tierra y la consecuente expansión del suelo urbano, elevan los precios de éste. Es sobre el "nuevo" suelo que se realiza la acción de los promotores inmobiliarios, y, como consecuencia directa de dichas accio-

nes, se estructura la morfología urbana. Los promotores inmobiliarios son el conjunto de agentes que realizan, parcial o totalmente, operaciones como la promoción, la financiación, el estudio técnico de viabilidad, la construcción del inmueble, y la comercialización³.

II. LA CUESTIÓN DE LA VIVIENDA

Con el desarrollo del capitalismo la vivienda empieza a asumir forma de mercancía. Sin embargo, como el sistema económico privado no consigue proporcionar esta necesidad básica para todos, la oferta de la vivienda para quién no puede pagarla pasa progresivamente a ser una responsabilidad del Estado, para salvaguardar la paz social⁴. Ahí radica un punto central de la cuestión de la vivienda: los problemas, tales como los encontramos hoy en día surgen con el desarrollo del modo de producción capitalista, cuando la vivienda o el alojamiento empiezan a asumir la forma de mercancía y gran parte de la

1 Este artículo se ha elaborado a partir de un estudio más amplio en donde hemos tratado de analizar las políticas de la vivienda en la ciudad de Salvador y los principales actores que participaron en el proceso de urbanización del referido barrio / tema de la tesis doctoral de la autora: FERNANDES, R.B. **Las políticas de la vivienda en la ciudad de Salvador y los procesos de urbanización popular en el caso del Cabula**. Barcelona, 2000. (Tesis Doctoral para la Universidad de Barcelona).

2 El contenido completo de dichas entrevistas está expuesto en la Tesis Doctoral de FERNANDES (2000). *Ibid.* P. 419-566.

3 CORRÊA, R.L. **O espaço urbano**. São Paulo: Ática, 1989. P. 18.

4 VILLAÇA, F. **O que todo cidadão precisa saber sobre habitação**. São Paulo: Global, 1986.

población no puede pagar para satisfacer esta necesidad básica. Ese tema, no solamente suscita estudios y debates, sino que todos los aspectos relacionados con el intra-urbano son objeto de interés de investigadores de distintas áreas del conocimiento. Aludiremos a continuación algunos de los que nos han sido útiles en nuestra investigación.

En lo que se refiere a los estudios geográficos, por ejemplo, P. Vasconcelos⁵ propone un orden del conjunto de los estudios sobre los aspectos intra-urbanos a partir de 1870, año de la primera institucionalización de la Geografía como asignatura universitaria. En dicha propuesta el autor establece cuatro períodos (1870/1913; 1914/1944; 1945/1967; y 1968/1994) en los cuales destaca y analiza en el ámbito mundial autores, estudios y metodologías, evaluando las contribuciones a la evolución de los conocimientos geográficos sobre el interior de las ciudades. Dentro de los estudios intra-urbanos son muy expresivos los que tratan sobre las cuestiones relacionadas a la vivienda, sea destacando los problemas, las políticas y el papel de los distintos agentes de producción de la ciudad, o ya destacando y analizando alternativas para minimizar el malestar urbano.

En nuestro siglo la ampliación de las dimensiones de dichos problemas sigue generando investigaciones y estudios. Hay que señalar el gran espacio de debates y análisis en importantes eventos de repercusión mundial. Como ejemplo destacamos la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Asentamientos Humanos – Hábitat I, realizada en Vancouver en 1976, que tuvo por eje central el tratamiento de situaciones críticas de la vivienda, causadas por desastres naturales, guerras civiles y conflictos urbanos. En 1996, tuvo lugar en Estambul la segunda Conferencia Mundial – Hábitat II, en una situación en que el panorama mundial ya había cambiado mucho, lo que hizo añadir nuevos temas, tales como: la irregularidad y la precariedad de los asentamientos populares en el mun-

do pobre, o la necesidad de expansión de las infraestructuras y de los servicios urbanos de una manera general⁶.

Las épocas, los contextos, las ideologías y los propios perfiles de los autores que han tratado el tema de la vivienda son muy distintos entre sí; sin embargo, de una manera o de otra una cuestión queda clara: cuando se trata de los problemas residenciales se habla también de los problemas de la “crisis social”⁷, a la cual se añade la tan famosa crisis urbana; es a partir de ésta que se puede avanzar en el análisis de la cuestión de la vivienda.

Entre los estudios sobre la vivienda en el ámbito mundial podemos destacar el trabajo ya histórico de C. Abrams⁸, hablando de la lucha del hombre por la vivienda en el mundo que se urbaniza, realizado cuando sólo una tercera parte de la población mundial tenía carácter urbano.

En lo que se refiere a la bibliografía sobre la cuestión de la vivienda en los países europeos occidentales de una manera general, me parece interesante la contribución de L. Cortés⁹ que, además de hacer una importante recopilación de la bibliografía sobre el tema, defiende la importancia de considerar la totalidad de los elementos que configuran la vivienda en su realidad social. Para él, los que tratan del tema parecen coincidir en que nos encontramos en medio de una crisis urbana, aunque resulte muy “complicado hablar de crisis urbana en el

ámbito general, en una realidad tan compleja como el mundo actual. Evidentemente la situación de los países con mayores problemas urbanos, países asiáticos, africanos o iberoamericanos, tienen peculiaridades”¹⁰. La situación actual de la vivienda del llamado mundo desarrollado occidental, y especialmente en España, puede ser vista como una situación de crisis residencial por dos elementos esenciales: “1- Porque se produce una permanente y continua incapacidad para resolver las necesidades residenciales que surgen de la sociedad; 2- Porque se produce un continuo desajuste en las funciones que debe jugar el sistema de la vivienda en la organización social, cuya función esencial es reorganizar los intereses de los grupos sociales productores de este bien, garantizando la resolución de las necesidades que van surgiendo progresivamente”¹¹.

En los países llamados subdesarrollados la situación es distinta y todavía peor. Como veremos a continuación, los grandes contrastes marcan aun más fuertemente estas sociedades, creando y ampliando las desigualdades en todos los niveles. El propio proceso de urbanización de estos países es distinto del que se dio en el mundo desarrollado y puede ser analizado en tres momentos diversos: primero en la época colonial, con la extracción de riquezas y con la explotación agrícola; después con la inde-

- 5 VASCONCELOS, P. de A. Dois séculos de pensamento geográfico sobre a cidade. In: SILVA, J.B. da., COSTA, M.C.L., DANTAS, E.W.C. (orgs.). **A cidade e o urbano**. Fortaleza: EUFC, 1997. P. 69-84.
- 6 ROLNIK, R., SAULE JÚNIOR, N. Habitat II – Assentamentos humanos como tema global. In: BONDUKI, N. (org.). **Habitat: as práticas bem-sucedidas em habitação, meio ambiente e gestão urbana nas cidades brasileiras**. São Paulo: Studio Nobel, 1996. P. 13-17.
- 7 HABERMAS, J. **Problemas de legitimación en el capitalismo tardío**. Buenos Aires: Amorrortur Editores, 1975. **Apud**. CORTÉS, L.A. Malestar urbano y cuestión residencial. In: GONZÁLEZ, M.J.O., et al. (orgs.). **El malestar urbano en la gran ciudad**. Madrid: Talasa Ediciones, 1998. P. 79-90. P.83.
- 8 ABRAMS, C. **Housing in the modern world, man’s struggle for shelter in an urbanizing world**. Cambridge: The Mit Press, 1964.
- 9 CORTÉS, L.A. **La cuestión residencial. Bases para una sociología del habitar**. Madrid: Fundamentos, 1995.
- 10 CORTÉS, L.A. Malestar urbano y cuestión residencial. In: GONZÁLEZ, M.J.O., et al. (orgs.). **El malestar urbano en la gran ciudad**. Madrid: Talasa Ediciones, 1998. P. 79-90. P.83.
- 11 CORTÉS (1998). **Ibid**. P. 84.

“... dos espacios
que se complementan
y son necesarios
para el
funcionamiento del
sistema dominante:
un espacio
urbano legal y otro
ilegal...”

pendencia política y la constitución de las economías exportadoras de materias primas; y actualmente con la incorporación de algunos países a la acumulación de base industrial. Así es que las ciudades y las sociedades han crecido en buena medida según la lógica de los colonizadores, incluso con el desarrollo posterior de la industrialización, y aunque el sistema urbano haya cambiado, sigue girado “para fora”¹².

En el Tercer Mundo, aunque el sistema capitalista propicie la formación de una sociedad urbanizada, puede decirse que de una manera general, en este momento no están siendo garantizadas las debidas condiciones para la reproducción de la calidad de vida en las ciudades. Los salarios recibidos por la gran mayoría de los trabajadores no son suficientes para satisfacer las necesidades básicas de vivienda, alimentación, transporte, vestuario, salud y ocio. Según M. Abreu¹³ en estos países las ciudades están en realidad construidas por dos espacios que se complementan y son necesarios para el funcionamiento del sistema dominante: un espacio urbano legal y otro ilegal; este último es indispensable para que la acumulación del capital exista, garantizando la oferta abundante y próxima de la fuerza de trabajo y permitiendo que el Estado pueda invertir sus recursos en sectores más rentables de la economía.

Los países que componen el Tercer Mundo no forman un conjunto homogéneo, y el proceso de urbanización asume características distintas en función de las especificidades locales que han de ser analizadas para que se pueda interpretar bien la realidad de cada caso en particular. La situación de América Latina¹⁴ con relación a la cuestión residencial también presenta grandes problemas y, aunque somos conscientes de que esta región tampoco es homogénea, es cierto que las sociedades y las ciudades creadas después de la colonización, lo fueron al servicio de las relaciones internacionales y según intereses externos a las mismas¹⁵.

De acuerdo con M. Castells la urbanización latinoamericana presenta las siguientes características: “população urbana sem medida comum com o nível produtivo de sistema; ausência de relação direta entre emprego industrial e crescimento urbano; grande desequilíbrio na rede urbana em benefício de um aglomerado preponderante; aceleração crescente do processo de urbanização; falta de empregos e serviços para as novas massas urbanas e, conseqüentemente, reforço da segregação ecológica das classes sociais e polarização no que diz respeito ao consumo”¹⁶.

A partir de mediados de la década de 1970, la región entra en una crisis económica, social y política, la cual se profundiza en la década siguiente¹⁷. Cada país de este conjunto

ha tenido sus especificidades tanto en relación a las políticas adoptadas por sus respectivos Estados, como por la propia dinámica de la sociedad civil. También es posible afirmar que, además de que la participación del gasto en la vivienda, en toda América Latina, ha sido tradicionalmente inferior al resto de los sectores sociales, en la famosa década de 1980, que muchos estudiosos llaman la década perdida, las inversiones en este sector sufrirán todavía una importante reducción.

De la producción sobre la vivienda en América Latina es posible afirmar que la región posee numerosos estudios y publicaciones, en donde se podría citar muchos nombres. En Brasil la producción sobre la cuestión de la vivienda también es bastante significativa y son muchos y muy conocidos los autores brasileños que se dedican al estudio de este asunto. Hay también aquellos que, al interesarse por temas intra-urbanos, realizan con sus investigaciones importantes contribuciones a los estudios de la vivienda en las ciudades.

III. LOS PROMOTORES O INCORPORADORES

La producción física del espacio urbano se realiza a través de las actuaciones de promotores y empresas constructoras, que son los grandes responsables de la estructuración de la morfología urbana.

12 CANO, W. Urbanização: sua crise e revisão de seu planejamento. *Revista de Economia Política*. v.9, n.1, p. 62-82, jan./mar. 1989. P.66.

13 ABREU, M. de A. O crescimento das periferias urbanas nos países do Terceiro Mundo: uma apresentação do tema. In: SANTOS, M., SOUZA, M.A.A. de (orgs.). *A construção do Espaço*. São Paulo: Nobel, 1986. P. 61-70.

14 De hecho, en términos del conjunto de la América Latina es muy complicado hablar sobre una realidad tan amplia y distinta en sus particularidades. En 1995 sumábamos más de 467 millones de habitantes, de los cuales 73,6 por ciento componían la población urbana. Esto representa decir que hablamos de una de las áreas más urbanizadas del planeta.

15 SANTOS, M. *Ensaio sobre a urbanização latino-americana*. São Paulo: Hucitec, 1982.

16 CASTELLS, M. *A questão urbana*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983. P.77.

17 BRAGA (1995). *Ibid.* P. 27.

18 RIBEIRO, L.C. de Q. *Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de reprodução da moradia na cidade do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira/IPPUR/UFRJ/FASE, 1997.

La promoción inmobiliaria es el punto más desarrollado de la producción capitalista de la vivienda y, en nuestros días, es posible afirmar que el *incorporador* es el agente que, comprando el terreno y reteniendo la financiación para la construcción y comercialización, decide el proceso de producción, en lo que concierne a las características arquitectónicas, económico-financieras y de ubicación. Sobre la *incorporación* inmobiliaria, L. Ribeiro¹⁸ afirma que el sector de la vivienda se desarrolla por la existencia de una articulación entre el proceso productivo y el de la circulación de capitales. Para que la circulación de la mercancía-vivienda ocurra, es decir, para que se produzca la transformación de capital-mercancía en capital-dinero, tienen que ser aseguradas algunas funciones que solamente pueden ser realizadas por el *incorporador*. Tales funciones son: la captación de capitales que puedan ser convertidos en capital circulante; la colocación de dicho capital circulante en la compra de mercancía-vivienda y la gestión de este capital en la fase de cambio en mercancía y del retorno en forma de dinero. En otras palabras, al *incorporador* le cabe la responsabilidad de reunir recursos de las más variadas fuentes y gestionar el proceso.

Merece la pena señalar que existen otras maneras de acción. Una posibilidad muy utilizada en Brasil es la intervención de instituciones financieras que captan los ahorros y ofrecen al *incorporador* un capital de préstamo que él transformará en capital circulante. La gestión del capital circulante también es función del *incorporador*, que es la clave de todo el proceso de producción y circulación en la medida en que permite la transformación del capital-dinero en terreno y edificación. Esto implica que, en contra de lo que ocurre en otros ramos de producción, las decisiones-clave de la producción no son tomadas íntegramente por el capital-productivo, puesto que el capital de incorporación realizará el control de transformación del capital-dinero en mercancía-vivienda, dirigirá el proceso de producción

“... o incorporador passa a ser o vértice de três mercados: o de terras, o de construção e o de crédito...”

y asegurará la conversión del capital-vivienda, una vez más, en capital-dinero¹⁹.

Los distintos agentes *incorporadores* van a realizar esta función tan importante de maneras diferenciadas, de acuerdo con la inserción de cada uno de ellos en el “sistema de financiación de vivienda”²⁰ y de sus vinculaciones con otros procesos económicos. Por ejemplo, la práctica concreta de un *incorporador* que articule pequeños capitales es distinta de aquella realizada por una empresa inmobiliaria afiliada a un grupo financiero.

Para L. Ribeiro, aunque las estrechas relaciones entre el *Sistema Financeiro de Habitação (SFH)* brasileño y los intereses del sector de la incorporación inmobiliaria ya han sido ampliamente constatadas y analizadas, merece que se señale que la estructuración de dicho *Sistema* ha consolidado la función del *incorporador* en la construcción de la vivienda. El *SFH* pasó a proveer, exclusiva y directamente al *incorporador*, el 80 por ciento del capital necesario para la realización de las promociones inmobiliarias, liberándole de grandes inversiones y transformando dicho agente en el eje del proceso, ante los otros agentes y los compradores. En otros términos, “*o incorporador passa a ser o vértice de três mercados: o de terras, o de construção e o de crédito*”²¹.

Como el sistema de incorporación

inmobiliaria es una forma específica de producción y circulación de vivienda, en donde se articulan varios agentes, es necesario evaluar también las características, las acciones y las relaciones de los demás actores de este escenario. En el próximo apartado analizaremos el papel de los responsables de la construcción.

IV. LOS CONSTRUCTORES

Otro agente inmobiliario muy importante es el constructor, que es responsable de la producción física del inmueble. De acuerdo con R. Corrêa, dicho actor puede manifestarse concretamente de distintas maneras que incluyen: el clásico propietario-constructor, que aún persiste y que produce pocos y pequeños inmuebles; las empresas especializadas en las más diversas etapas del proceso constructivo; o también aquellas empresas que se dedican a una de las fases específicas de la construcción, como por ejemplo, las que realizan el hormigonado²².

En los países en que predomina la realidad capitalista el papel desarrollado por la construcción es muy importante en el contexto económico. Hablando del panorama brasileño, A. Ferreira indica que, a través de los recursos del *Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS)*, del *Sistema Financeiro de Habitação (SFH)*, de los programas destinados a la resolución de los problemas de vivienda popular, y de obras públicas en infraestructura y servicios, el Estado impulsó la industria de la construcción, favoreciendo “la acumulación de capitales por parte de las empresas constructoras, que lo hicieron en gran parte a través del sobredimensionamiento del presupuesto”²³.

19 RIBEIRO (1997). *Ibid.* P. 94-95.

20 “Sistema de financiación de vivienda” es, de acuerdo con L. Ribeiro, la manera como se articulan las distintas funciones involucradas en el proceso de producción capitalista de la vivienda, sobre los agentes concretos. RIBEIRO (1997). *Ibid.* P. 96.

21 RIBEIRO (1997). *Ibid.* P. 300-301.

22 CORRÊA (1989). *Ibid.* P. 20.

23 FERREIRA, A.L. de A. *De la producción del espacio urbano a la creación de territorios en la ciudad. Un estudio sobre la constitución de lo urbano en Natal, Brasil.* Barcelona, 1996. (Tesis Doctoral para la Universidad de Barcelona). P. 292-293.

Según L. Ribeiro, parte del capital-dinero aplicado por el *incorporador* asume inicialmente la forma de terreno y la otra asume, gradualmente, la forma de edificios, a medida que la construcción avanza. El capital del constructor tiene un circuito idéntico a otros capitales productivos; sin embargo, existe una peculiaridad que diferencia el ciclo de valorización de dicho capital: como el proceso de producción es largo y se realiza bajo el encargo del *incorporador*, una parte del capital-dinero del constructor se constituye a partir de los sucesivos pagos que recibe. En otros términos, “*a compra do imóvel produzido é feita em etapas, não necessitando o capital-dinheiro do construtor ser igual ao valor global dos meios de produção e da força de trabalho que serão utilizados no processo produtivo*”²⁴.

El beneficio del capital del constructor es determinado por la tasa media de ganancia, de igual manera que sucede en otros procesos capitalistas. El promotor o *incorporador* paga al constructor el precio de la producción más un beneficio definido por la tasa media de ganancia sobre el capital. No obstante, pueden surgir plusvalías originadas por las características del terreno que, a su vez, permitan economías de capital en el momento de la construcción. Las variaciones pueden proceder de las condiciones de “*construtibilidade natural*” del terreno, o de la localización del proyecto. Con relación a los factores de “*construtibilidade natural*”, L. Ribeiro afirma que además de los aspectos físicos del terreno, hay que considerar el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas involucradas en el proceso de construcción, así como la escala de la iniciativa. Sobre los llamados factores de localización, el autor define que las plusvalías también se pueden generar en las siguientes condiciones: la situación del terreno con relación a las fuentes abastecedoras de material de construcción y los costes de implantación de las obras, que están relacionados con la localización del terreno²⁵.

Aunque estos factores puedan

permitir la existencia de plusvalía en la construcción, dependiendo de las relaciones establecidas entre *incorporadores* y constructores, dichas ganancias pueden ser apropiadas por los primeros. Esta posibilidad se debe a la posición estratégica del agente que gestiona el proceso de producción del proyecto inmobiliario, que le permite establecer la competencia entre distintas empresas de construcción, con el objetivo de obtener el menor coste posible²⁶.

V. EL INCORPORADOR/CONSTRUCTOR EN EL CABULA

Dentro de la tipología *incorporador/constructor* en el Cabula, entrevistamos a João Rogério da Silva Dourado²⁷ uno de los socios de la *Mattro Engenharia, incorporadora* y constructora que esta actuando en el Cabula. Él nos ha suministrado importantes informaciones, tanto sobre su propia acción en el lugar, como sobre la evolución de inserción del Cabula en el mercado inmobiliario de la ciudad.

De acuerdo con el contenido de dicha entrevista, la acción en el Cabula es realizada por medio de una acción conjunta entre la empresa *Mattro Engenharia*, y la *Holtz Engenharia*. El proyecto inicial es un condominio (el primer condominio cerrado del barrio) en un área de 4.228 m², compuesto de 2 torres – una denominada Grajaú y la otra Guaratiba -, con 10 plantas cada una, y con 4 viviendas por planta. Son, por lo tanto, 40 viviendas en total, y cada piso ocupa 56 m². Merece señalarse que el área total tiene 8.400 m², y fue comprada a la *Companhia de Eletricidade do Estado da Bahia (COELBA)*. En el espacio que quedará, se plantea construir posterior-

mente una nueva promoción además de un pequeño centro comercial que servirá para atender a las dos etapas.

Las dos empresas de ingeniería son los promotores inmobiliarios del proyecto: han comprado el área; han nombrado al arquitecto que desarrolló el proyecto; han tomado las decisiones en relación con los trámites burocráticos ante el ayuntamiento; son los responsables de la construcción; han definido los servicios de comercialización con el corredor de fincas de su confianza; han contratado la empresa de publicidad adecuada a sus necesidades; y han negociado con la *Caixa Econômica Federal (CEF)*, que es el único órgano de financiación oficial para la vivienda en Brasil desde 1986, sobre la cuestión financiera. Seguidamente, vamos a tratar con más detalle cada una de estas etapas de trabajo, identificando las peculiaridades del Cabula en dicho proceso de promoción inmobiliaria reciente.

Con relación a la adquisición del terreno, el entrevistado informa que el conocimiento sobre éste tuvo lugar a través de corredores de inmuebles. Ante el desarrollo actual experimentado por el barrio del Cabula, la *Mattro Engenharia* observó la viabilidad del negocio e invitó a la empresa *Holtz Engenharia*, que ya es una constructora solvente en el mercado. Juntas, y a través del arquitecto Luiz Humberto Carvalho, desarrollaron el proyecto y presentaron su solicitud en la *Superintendência de Controle e Ordenamento do Uso do Solo do Município (SUCOM)*, para obtener la autorización reglamentaria de construcción.

Las ventajas ofrecidas por el área están perfectamente comprendidas en lo que L. Ribeiro llama condiciones de “*construtibilidade natural*” del terreno; es decir, está bien ubicado, tie-

24 RIBEIRO (1997). *Ibid.* P. 106.

25 RIBEIRO (1997). *Ibid.* P. 109-111.

26 RIBEIRO (1997). *Ibid.* P. 111.

27 ENTREVISTA *INCORPORADOR/CONSTRUTOR (PROMOTORES IMOBILIÁRIOS)*. João Rogério da Silva Dourado. Salvador, 01 de setembro de 1999. In: FERNANDES (2000). *Ibid.* P.534-538.

“... el Cabula no constituye un escaparate para los que pueden pagar por proyectos más caros.”

ne mucho espacio verde y es llano, lo que supone muy pocos gastos para terraplenar, por ejemplo²⁸. Todo esto refleja una acumulación de plusvalías en la fase de construcción, lo que amplía el beneficio final del proyecto.

Las acciones en el ámbito de la publicidad, también fueron muy bien articuladas. Ante las excelentes características del terreno y de la calidad del proyecto, los *incorporadores* han buscado una de las empresas del ramo más conocidas del mercado de Salvador, Idéia 3. Otra cuestión por señalar es que una de las desventajas del Cabula - y en especial de la calle Nossa Senhora do Resgate, que no tiene salida -, es el hecho de no estar en el trayecto de la población que posee el capital. En otros términos, el Cabula no constituye un escaparate para los que pueden pagar por proyectos más caros. Seguramente dicha situación amplía la responsabilidad de los que están relacionados con la publicidad de la iniciativa, puesto que de ésta depende en gran medida la fase de comercialización.

Con relación a la venta de las unidades, el entrevistado informa de que, el corredor de inmuebles que fue uno de los responsables de la adquisición del terreno y, de hecho, fue el mentor de la iniciativa, forma parte del equipo. Magalhães Castro es un profesional importante del sector de corredores de inmuebles, cuenta con más de 25 años de experiencia en el mercado inmobiliario de Salvador y trabaja con grandes constructoras y/o *incorporadoras* de todo el estado de Bahía. Además de todo un equipo de profesionales del sector de corredores de

fincas organizado por Castro, existe una estructura muy amplia para apoyar las ventas, que incluye instalaciones diversas: un stand de 60 m² y un piso-muestra totalmente amueblado, dependientas, sirvientas, vigilantes y personal para mantenimiento del espacio. Todo está organizado y planificado para que se pueda desarrollar una buena atención a los candidatos a clientes.

Las ventas se van a desarrollar a través de la financiación de la *Caixa Econômica Federal (CEF)*, por el programa llamado *Carta de Crédito Associativo*. Según informaciones de la propia *CEF*, la adquisición de una vivienda antes de la construcción, es posible por la *Carta de Crédito FGTS - Associativa*, y se destina a familias que tengan una renta familiar mensual de hasta 20 salarios mínimos. El valor de la financiación individual es de hasta 43.400 reales y, solamente si el inmueble no supera dicha suma, puede ser totalmente financiado por la *Caixa*. A la constructora se le exige la contratación de un seguro para garantizar la conclusión de la obra²⁹. De acuerdo con el entrevistado, la iniciativa *Paraíso Tropical* fue realizada para adaptarse a las reglas de financiación de la *CEF*, a través de dicho programa de *Carta Associativa*. Los precios de las unidades varían de acuerdo con el piso en que se encuentran. Los más bajos son más baratos y los más altos, más caros. El proceso constructivo también está directamente relacionado con las exigencias de la *CEF* pues es necesario que un 50 por ciento de las unidades sean vendidas para que la *Caixa* apruebe los datos de los futuros copropietarios y que sea fijada una fecha para que se firmen los contratos. Solamente a partir de entonces, la constructora puede iniciar las obras. Empezado el proceso, el entrevistado asegura que el período de 14 meses es el estimado para el desarrollo de la construcción.

Como la iniciativa está directamente vinculada a las exigencias de la *Caixa*, los que se interesan por ella no pueden percibir una renta familiar mensual superior a 20 salarios míni-

mos. Según el entrevistado João Rogério da Silva Dourado, la gran crisis que experimenta el país, hace que en dicha exigencia salarial encajen muchos profesionales liberales que en otras épocas podrían adecuarse a franjas de consumo más altas. Dourado también se queja de que, personas con renta superior a la exigida se plantean adquirir el inmueble pero que debido a las rígidas normas del Conselho Curador do Fundo de Garantia de la *Caixa* no pueden efectuar la negociación. A los que atienden las exigencias del órgano financiero y que tienen sus catastros debidamente aprobados, la Carta Associativa, anteriormente citada, permite un plazo de hasta 30 años para el pago. Las variaciones en el tiempo y en el valor de las prestaciones, dependerán de las posibilidades personales de cada mutualista.

Tratando específicamente sobre la iniciativa *Paraíso Tropical* en el contexto del Cabula, la posición del entrevistado es interesante, pues aún reconociendo que el barrio no es de clase alta, una de las ventajas observadas es el aislamiento que sus moradores van a tener. Ésta es una visión muy común en nuestros días, porque los que gozan de mejores condiciones materiales desean alejarse, aislarse del contacto con la pobreza. Se trata pues de un condominio cerrado. Algo parecido a lo que ocurre en otras grandes metrópolis brasileñas y de otros países iberoamericanos. Por otro lado, aunque el proyecto pretenda ser innovador para el lugar, y se prevea dotarlo de piscinas, ascensores y otros servicios, los materiales utilizados en los acabados no son de primera calidad.

Respecto al Cabula, sus ventajas y desventajas y sus perspectivas futuras, el entrevistado afirma que aunque la ocupación de dicha zona se haya iniciado de forma desordenada y desproporcionada en relación con el potencial existente, el barrio presenta hoy una ascensión social importante.

28 RIBEIRO (1997). *Ibid.* P. 109.

29 <http://www.caixaeconomica.gov.br>

Se aponta a uma melhoria em el panorama local; sin embargo, no será, en su opinión, posible rescatar todo el "potencial" del lugar. De una manera bien clara, el *incorporador*/constructor entrevistado lamenta que las diversas iniciativas dirigidas a la clase baja en el barrio dificulten inversiones en proyectos para clases más altas.

De igual manera, ante todos estos problemas y respecto a una de las peores crisis vividas por el mercado inmobiliario de Bahía, el entrevistado tiene conocimiento que otras dos constructoras - *Construtora Sumaré* y *Construtora FM* -, están a punto de desarrollar promociones en los alrededores del *Paraíso Tropical*. Por cuestiones como éstas, él prevé un cambio de las perspectivas para el barrio y termina su entrevista afirmando que el Cabula, a medio plazo, va a ser una gran opción para la construcción inmobiliaria en Salvador.

VI. CONCLUSIONES

Todas las informaciones suministradas, tanto por los autores que trabajan en el tema, como por los promotores inmobiliarios que actuaron y están actuando en el escenario de la formación del barrio del Cabula nos

han enseñado muchas cosas. Una de las conclusiones más interesantes es la de que mientras hagamos distinciones didácticas para clasificar otros tipos de agentes, absolutamente todos son, de una manera o de otra, agentes de la morfología urbana. Lo que es distinto es la magnitud del papel desempeñado, que tiene relación directa con el poder de acción, es decir, la capacidad de intervención, de cada agente.

Es interesante observar que lo que encontramos registrado en las referencias bibliográficas citadas se confirma en la realidad del Cabula. Es el caso, por ejemplo, del *incorporador*/constructor que actúa en dicho barrio: en el contenido de la entrevista realizada con este agente sobre su proyecto en el Cabula, queda clara su función gestora en el proceso de promoción inmobiliaria allí realizado.

Merece la pena aun señalar que el actual sistema de financiación realizada por la *Caixa Econômica Federal* amplió todavía más la participación del promotor o *incorporador* en el proceso capitalista de producción de la vivienda y seguramente aumentó considerablemente sus ganancias. Desde que la *Caixa* (único órgano financiero oficial para la vivienda en Brasil des-

de 1986) implantó el sistema de financiación directa a los promotores, la situación de éstos ha cambiado en el sentido de que pueden moverse con más rapidez hacia sus intereses. Por otro lado, en general las mejoras no llegan a reflejarse en ventajas para la mayoría de la población, puesto que los precios finales de las viviendas no han sido rebajados.

Tanto los corredores de fincas como la empresa responsable de la publicidad, son fundamentales para un buen desarrollo del proceso de comercialización de las unidades de vivienda existentes en la iniciativa. En realidad, dependiendo de la comercialización, se efectuará con mayor o menor rapidez la vuelta del capital invertido al promotor. Desde luego nos estamos refiriendo al retorno del capital empleado sumado a las ganancias generadas por todo el proceso.

Como podemos notar, los agentes inmobiliarios son muchos y sus actuaciones bastante variadas. Es cierto que cualquier intervención actual que trate de disminuir la problemática de la vivienda tendrá que pasar por el entendimiento del proceso de producción capitalista de ella, y por consiguiente por el análisis detallado de los agentes que están ahí involucrados.



*Tenha a sua RDE
a um clic do seu mouse!*

Agora, os 5 números
da sua RDE estão disponíveis
também em CD.

REVISTA DE
DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO

RDE

Ligue: (71)
273-8557