

## CIUDAD Y TERRITORIO

### ESTUDIOS TERRITORIALES

ISSN(P): 1133-4762; ISSN(E): 2659-3254

Vol. LV, N° 216, verano 2023

Págs. 467-486

<https://doi.org/10.37230/CyTET.2023.216.11>

CC BY-NC-ND



# Periferias hipotecadas: el impacto de la FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas) en el crecimiento urbano de La Habana, Cuba [1953-1963]

Ruslan MUÑOZ-HERNÁNDEZ <sup>(1)</sup>

Alexis Jesús ROUCO-MÉNDEZ <sup>(2)</sup>

Carla GONZÁLEZ-PANECA <sup>(3)</sup>

<sup>(1)</sup> Máster en Vivienda Social y Doctor en Ciencias Técnicas

<sup>(2)</sup> Máster en Vivienda Social

<sup>(3)</sup> Arquitecta

<sup>(1) (2)</sup> Arquitecto. Profesor Auxiliar

<sup>(3)</sup> Docente en Adiestramiento

<sup>(1) (2) (3)</sup> Universidad Tecnológica de La Habana José Antonio Echeverría (CUJAE)

**Resumen:** La expansión urbana de La Habana en la década de 1950, tuvo como catalizador la Ley-Decreto del Seguro de Hipoteca de 1953, siendo Cuba una de las primeras naciones latinoamericanas en instituirlo. Conocida como FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas), financió a plazos la construcción acelerada de viviendas en una treintena de urbanizaciones de la periferia urbana, marcando un despegue del mercado inmobiliario en la década. El estudio de las condicionantes históricas que motivaron su origen y derogación diez años después, y de los factores urbanos vinculados al emplazamiento de sus desarrollos residenciales, permite concluir que este mecanismo constructivo-jurídico y financiero dejó para La Habana un legado urbano-arquitectónico que amerita estudiarse a profundidad. La investigación, de carácter histórico, basó sus resultados en fuentes primarias de información y el trabajo de campo.

**Palabras clave:** Seguro de hipotecas; Fomento de Hipotecas Aseguradas; FHA; Mercado inmobiliario; La Habana; Década de 1950.

Recibido: 18.07.2022; Revisado: 03.11.2022

Correo electrónico (1): [ruslanmunoz@gmail.com](mailto:ruslanmunoz@gmail.com); N.º ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8441-4133>

Correo electrónico (2): [ajroucos8@gmail.com](mailto:ajroucos8@gmail.com); N.º ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5296-8185>

Correo electrónico (3): [carla.gonzalezpaneca@gmail.com](mailto:carla.gonzalezpaneca@gmail.com); N.º ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6710-1557>

Los autores agradecen los comentarios y sugerencias realizados por los evaluadores anónimos, que han contribuido a mejorar y enriquecer el manuscrito original.

## Mortgaged peripheries: the impact of the FHA (Promotion of Insured Mortgages) on the urban growth of Havana (1953-1963)

**Abstract:** The urban expansion of Havana in the 1950s was catalyzed by the Mortgage Insurance Law-Decree of 1953, Cuba being one of the first Latin American nations to institute it. Known as FHA (Promotion of Insured Mortgages), it financed in installments the accelerated construction of houses in thirty urbanizations on the urban periphery, marking a takeoff of the real estate market in the decade. The study of the historical conditions that motivated its origin and repeal ten years later, and of the urban factors linked to the location of its residential developments, allows us to conclude that this constructive-legal and financial mechanism left for Havana an urban-architectural legacy that deserves to be studied in depth. The research, of a historical nature, based its results on primary sources of information and field work.

**Keywords:** Mortgage insurance; Promotion of Insured Mortgages; FHA; Real estate market; Havana; 1950s.

### 1. Introducción

El desarrollo urbano de La Habana desde su fundación ha sido el resultado de importantes condicionantes económicas que, junto a la asimilación de patrones culturales, han modelado su fisonomía y carácter. Con el incremento de la actividad comercial, financiera y bancaria derivada de la consolidación del capitalismo para finales del siglo XIX, la urbe exhibía un sólido legado de edificios públicos y equipamiento urbano que se enriqueció notablemente en las primeras décadas del XX con el advenimiento de la República<sup>1</sup>.

Tras superar paulatinamente los devastadores efectos de la crisis económica de la década de 1930, La Habana reactivó su crecimiento a partir de la segunda posguerra. La expansión de su perímetro urbano debía absorber una población que ya sobrepasaba el millón de habitantes en los años cincuenta. El duramente golpeado mercado inmobiliario se recuperó mediante el impulso de las inversiones constructivas y la consolidación de algunas industrias. En este escenario, una veintena de empresas de capitalización y ahorro, mediante el financiamiento, intervinieron activamente en el fomento del negocio inmobiliario privado, dirigido con particular énfasis a las capas media y altas de la sociedad. Este proceso, ampliamente traducido en la expansión de La Habana, se replicó en otras ciudades del país.

Por otro lado, el alto déficit acumulado de viviendas y los elevados alquileres golpeaban a miles de familias de trabajadores y nivel medio. Ante la escasa participación pública en la promoción de vivienda para los amplios sectores populares, el mercado quedó dominado completamente por los intereses privados, con una alta especulación. De ahí que, el sueño de vivir en casa propia al que aspiraban miles de ciudadanos para liberarse de las cadenas del alquiler, fue explotado por decenas de empresas, fundamentalmente vinculadas a los medios de comunicación y de consumo, que desarrollaron atractivos planes de sorteos y regalos en los que la vivienda era el gran premio (Muñoz & Rouco & Rodríguez, 2019; Rouco & Muñoz & Rodríguez, 2021).

Para los años cincuenta, la presión demográfica y la exigencia de inversionistas y propietarios de fincas urbanas y edificios, obligó al Estado cubano a establecer mecanismos legales que sirvieran de estímulo para paliar la difícil situación habitacional. Uno de ellos fue la Ley-Decreto del Seguro de Hipoteca, conocida como Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA) de 1953. El sistema estimulaba la fabricación de casas y consentía el pago de las viviendas con plazos mensuales, que incluían intereses y amortizaciones, mediante supervisión del avance de la construcción. Esto le permitió el ingreso al mercado inmobiliario de un segmento del sector profesional y laboral de ingresos medios para adquirir terrenos y construir una vivienda.

<sup>1</sup> La historiografía define como «la República» al período 1902-1959 (desde el final de la ocupación estadounidense que siguió a la emancipación de España, hasta el triunfo de

la Revolución Cubana), para distinguirlo del anterior (la Colonia) y posterior (la Revolución en el poder).

Si bien en la literatura especializada se reconoce la importancia que jugó esta ley para el crecimiento de la ciudad, no existen estudios que documenten su gestión y real alcance. Teniendo en cuenta dicho vacío historiográfico, en el presente texto se exponen parte de los resultados de una primera exploración sobre este tema, para dar respuesta a las siguientes inquietudes: ¿En qué contexto se produjo? ¿Qué impacto tuvo sobre el territorio? ¿Cómo operaba en su gestión? ¿Cuáles fueron las parcelaciones urbanizadas bajo sus planes de inversión? ¿Qué legado dejó en la historia urbana y social de la ciudad?

El trabajo se propuso la reconstrucción documental del proceso de gestión y el quehacer de esta norma jurídica, así como sus resultados en el ámbito urbano-arquitectónico, con el fin de contribuir al completamiento de la historia de la vivienda cubana y de la ciudad del periodo republicano, así como también a la valoración de sus áreas periféricas como portadoras de identidad local y conformadoras del perímetro urbano habanero.

## 2. Materiales y métodos

De carácter histórico, la investigación partió de la consulta, procesamiento e interpretación de la valiosa documentación de archivo, que incluyó proyectos de parcelaciones y folletos comerciales. Se definió como límite temporal el periodo de acción de la ley, que abarcó desde 1953, fecha de su publicación en la Gaceta Oficial, hasta 1963, año en que fue derogada por el nuevo gobierno revolucionario debido a la aplicación de otros procesos jurídicos en relación con la vivienda. Como límite geográfico, se tomó el territorio de la ciudad de La Habana y la entonces identificada como su Área Metropolitana, por contener la mayor cantidad de parcelaciones involucradas en el proceso.

Se revisaron números de la Gaceta Oficial, la Revista Nacional de la Propiedad Urbana y Cuba Económica y Financiera, disponibles en la Biblioteca Nacional de Cuba, así como las revistas Arquitectura del Colegio Nacional de Arquitectos de Cuba, los periódicos El País, Prensa Libre y Noticias de Hoy, el archivo fotográfico del Ministerio de Obras Públicas, y otros documentos históricos localizados en diferentes instituciones de la ciudad. De igual

forma, se consultó parte de los fondos del Banco de Fomento de Agrícola e Industrial de Cuba (BANFAIC) y del Banco Nacional de Cuba (BNC) en el Archivo Nacional de Cuba (ANC). La información anterior se complementó con otros textos igualmente importantes, que aportaron elementos de análisis del desarrollo inmobiliario en la ciudad en el periodo de estudio.

Luego de una identificación preliminar de las urbanizaciones concebidas y ejecutadas bajo la FHA, se consultó, procesó e interpretó la documentación disponible en los archivos de los museos municipales de Boyeros y Guanabacoa, la Dirección Provincial de Planificación Física de La Habana, y la mapoteca de la Biblioteca Nacional de Cuba José Martí. El proceso se complementó con un trabajo de campo, primer levantamiento y clasificación de la obra desarrollada por la FHA en La Habana que posibilitó corroborar y ajustar la información de archivo, y elaborar una ficha de cada urbanización. Esta etapa de la investigación permitió caracterizar las urbanizaciones aprobadas por este mecanismo y establecer su relación con el crecimiento urbano de la ciudad.

La investigación tuvo un enfoque mixto, empleándose métodos teóricos, empíricos, cuantitativos y cualitativos, de manera combinada. La etapa inicial se dedicó al estudio de las bases teóricas del tema, con el fin de profundizar en significados y contextualizar el fenómeno, a través de la revisión y análisis documental, la recolección de información, y procesos de inducción-deducción y análisis-síntesis. Durante el trabajo de campo, se hicieron registros fotográficos, recogida de datos, levantamientos y mediciones. En la etapa final, para la determinación de los resultados, también se realizaron estudio de casos; análisis, interpretación y triangulación de datos; tabulaciones y análisis estadísticos y comparativos, que permitieron realizar la evaluación cuantitativa y cualitativa final.

Con el fin de precisar y fortalecer el acercamiento preliminar a este proceso histórico, se ha mantenido un continuo mapeo de resultados, el cual se halla aún en completamiento para una futura publicación. Hasta el momento de cierre de este trabajo se habían identificado 37 parcelaciones o repartos aprobados o vinculados al Plan FHA en La Habana, los que conformaron la muestra de estudio para la presente investigación.

### 3. Resultados y discusión

#### 3.1. Apuntes y antecedentes históricos sobre la hipoteca

La hipoteca es uno de los productos bancarios más útiles y utilizados. *Hypotheca* es un vocablo griego que significa suposición, acción y efecto de poner una cosa debajo de otra. No obstante, sus fundamentos y significado actuales están formulados en el Derecho romano donde, expresado de forma sencilla, constituía una garantía real de pago sobre una deuda contraída.

El propósito de la hipoteca es que el bien hipotecado quede en poder de la persona deudora mientras que la cosa empeñada o prometida en prenda se entrega a la persona acreedora. Como quiera que, a menudo, quien debía necesitaba el uso de sus bienes para poder abonar su deuda, surgió entonces la llamada prenda sin desplazamiento (un inmueble o un terreno), que es donde se encuentra el verdadero germen de la hipoteca como se conoce hoy.

Su esencia aún se mantiene. La hipoteca se extinguía en el momento en el que la persona endeudada cumplía con la obligación contraída, pero si, por el contrario, la incumplía, la persona acreedora quedaba facultada para vender el bien pignorado. De igual manera, en la actualidad, si quien accede a la propiedad de una finca, vivienda u otro tipo de bien, satisface la deuda contraída, la hipoteca se extingue; pero si no lo hace en el tiempo o en la cantidad convenida, la entidad bancaria como acreedora, o quien le haya otorgado el préstamo, puede proceder a la venta del inmueble, tras haber interpuesto la correspondiente demanda en los tribunales y obtenido una resolución favorable.

No hay constancia de grandes cambios en torno a las hipotecas a lo largo de los distintos períodos históricos. Con el surgimiento de las relaciones capitalistas financieras y de producción en el Renacimiento y la posterior emergencia de la clase media en el siglo XIX, las hipotecas se centraron en los bienes inmuebles. El desarrollo de los servicios financieros contribuyó a configurar un mercado hipotecario que empezaba a ser masivo en el siglo XX. Fue en Estados Unidos, en las primeras décadas, donde se desarrolló un título garantizado por préstamos hipotecarios para viviendas, camino al que se fueron

sumando luego distintos países europeos y de América Latina.

En Estados Unidos, antes del crac del 29, la hipoteca más común financiaba el 50 % del valor de tasación de la vivienda y solo se extendía de cinco a diez años; sus tipos de interés eran variables y había que pagar de una vez todo el principal<sup>2</sup> en la fecha del vencimiento. Los años veinte conllevaron a un crecimiento de la burbuja del ladrillo que arrancó a principios de aquella década, estalló en 1926 y, justo después, el crac del 29 inauguró una era de terribles penurias económicas. Los precios de la vivienda se desplomaron a menos de la mitad y las hipotecas terminaron valiendo más que los inmuebles. El alto desempleo hizo que las personas no pudieran pagar las hipotecas y comenzaron los desahucios, con la aspiración de que los inmuebles se pudieran vender. Sin embargo, los bancos comenzaron a colapsar, debido a que ya no había un mercado con solvencia para comprar, incluso con la devaluación de los precios.

La crisis hipotecaria de 1931 a 1935 obligó a la intervención estatal. El gobierno de Franklin Delano Roosevelt implantó un tejido institucional que permitió comprar miles de hipotecas impagadas a los bancos, cambiar sus condiciones y crear un inmenso mercado secundario de créditos hipotecarios asegurado con fondos públicos. El plazo de las hipotecas se amplió de diez a veinte años, los intereses variables se hicieron a tipo fijo y el principal que había que pagar de una vez al vencimiento, se podía desembolsar a lo largo de los veinte años de amortización. Esta labor la asumió la *Federal Housing Administration* (FHA), creada en 1934 y reemplazada por la *Housing Authority* en 1937 con las mismas funciones. Ambas entidades contribuyeron con su gestión a la construcción de miles de unidades de viviendas públicas (*"Aspectos sociales y..."*, 1951).

Con Roosevelt, se aumentó la financiación para las hipotecas y se diversificó el riesgo que asumía cada banco. Muchas familias conservaron sus viviendas, algunas entidades financieras utilizaron la liquidez obtenida del Estado para alejarse del precipicio de la quiebra, y el tsunami de los pisos en venta se redujo. En paralelo, Roosevelt incentivó un mercado donde los bancos podían vender a otros inversores las hipotecas que concedían, y existía un seguro público contra las oscilaciones de los tipos de interés. Todo eso aumentó la financiación disponible para las hipotecas y diversificó el riesgo que asumía, individualmente, cada banco.

<sup>2</sup> Principal: cantidad nominal prestada inicialmente que debe ser devuelta por el prestatario al vencimiento del con-

trato de préstamo.

Así fue cómo comprar, vender, conceder y hasta asegurar hipotecas, se convirtió en un negocio lucrativo durante y después de la Segunda Guerra Mundial. El final de este conflicto bélico supuso el comienzo de un frenesí desarrollista que cambiaría para siempre el paisaje de Estados Unidos (DÍEZ, 2019). La necesidad de realojar a más diez millones de veteranos, el *baby boom* de posguerra y la acuciante necesidad de vivienda que el país arrastraba desde la Gran Depresión condujeron a una explosión constructiva y de compra de vivienda, generando los extensos suburbios residenciales que se asumieron como modelo de hábitat por las clases medias de muchas naciones (SANTAMARINA MACHO, 2017).

### 3.2. La construcción de un marco propicio para la inversión hipotecaria en Cuba

Los antecedentes más tempranos en materia hipotecaria en la economía cubana se remontan al siglo XIX, con el surgimiento de las sociedades mercantiles y las instituciones crediticias derivadas del auge comercial. Los créditos hipotecarios se afianzaron con la aprobación en 1879 de la extensión a Cuba de la Ley Hipotecaria dictada en España una década atrás (TABLADA & CASTELLÓ, 2007).

Con el avance de la República, se experimentó una expansión exportadora que trajo aparejado un apreciable progreso en materia de tecnología y otras esferas, pero con el sector azucarero como eje de aquel crecimiento, cuyos altibajos también impactaron seriamente en el sistema bancario cubano. Los principales estudios de la temática coinciden en el carácter deformado de la estructura económica nacional, de profunda raíz sistémica (LE RIVEREND, 1975; RODRÍGUEZ & CARRIAZO, 1987). Pasados los difíciles años treinta, la economía cubana no superaba los efectos derivados de la crisis. Ya era un hecho la imposibilidad de mantener un crecimiento económico sobre la base de la industria azucarera, por tanto, era preciso diversificar la matriz productiva y exportadora (LÓPEZ, 2015). Por lo que se hacía necesario reencauzar la actividad económica como base imprescindible para recuperar la estabilidad social, mientras la grave situación política demandaba prácticamente una refundación del Estado.

Las transformaciones institucionales consagradas por la Constitución de 1940 ampliaron considerablemente las funciones del Estado como garante del orden republicano. A partir de 1940, progresivamente comenzó una política

económica dirigida a crecer el mercado interno, mediante la expansión del gasto público, que debería generar una infraestructura propicia para las inversiones extranjeras no azucareras, junto a un proceso de industrialización dependiente, que sería el elemento compensatorio capaz de atenuar los efectos de los vaivenes del sector azucarero. Dicha estrategia, conocida como política del “gasto compensatorio”, conducía a una expansión inflacionaria de la actividad económica, que se cubrió mediante las reservas de divisas acumuladas coyunturalmente durante la Segunda Guerra Mundial y que se mantuvo en práctica durante toda la década de 1950 (RODRÍGUEZ & CARRIAZO, 1987).

En noviembre de 1948, tuvo lugar la Conferencia para el Progreso de la Economía Nacional, convocada por la Asociación de Industriales y la Cámara de Comercio, para formular recomendaciones al recién instalado gobierno de Carlos Prío. La Conferencia proclamó la inversión privada como fuente de toda la dinámica económica y asignó al Estado la responsabilidad de crear el clima apropiado para estimularla (ZANETTI, 2021). Dos años después, una misión del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) enviada a Cuba elaboró similares recomendaciones, contenidas en un minucioso estudio conocido como el Informe Truslow, que centró sus análisis en cómo aumentar las inversiones de capital, ordenar la acción de los sindicatos y aumentar las actividades cooperativas de agricultores no azucareros y pequeñas empresas industriales (BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO, 1951).

A raíz de estos análisis, surgieron nuevas instituciones financieras, iniciándose así una modernización del sector bancario y de los seguros. En 1948 surge, por ley el Banco Nacional de Cuba (BNC) y el Fondo de Seguros de Depósito (1952), este último constituía un mecanismo de protección a los ahorristas, con el objetivo de estimular la utilización de los bancos comerciales y recuperar la confianza en ellos, debilitada tras la crisis de la década de 1920 (VIGIL IDUATE, 2012). Uno de los mayores impulsores para la diversificación económica fue el Banco de Fomento de Agrícola e Industrial de Cuba (BANFAIC, 1950), con varias divisiones internas (agrícola, industrial, investigaciones y el Fomento de Hipotecas Aseguradas para estimular las construcciones, fundamentalmente de viviendas). Otras instituciones fueron la Financiera Nacional de Cuba (1953) y el Banco de Desarrollo Económico y Social (BANDES, 1955). Con esta nueva estructura financiera, se aspiraba estimular el ahorro nacional, crear confianza en inversores y ahorristas, captar inversiones foráneas y diversificar la economía nacional.



Con la creación del BNC, la banca cubana se consolidó. Importantes bancos como el Banco Continental y el Banco de los Colonos, unido a otros como el Banco Núñez, incrementaron la disponibilidad y destino de sus créditos y préstamos. Sin embargo, a pesar de los intentos de materializar un crecimiento económico con la anhelada diversificación industrial, no fue posible sostener la situación por mucho tiempo, debido a la aún muy fuerte dependencia del motor impulsor tradicional: el azúcar.

Los constantes altibajos de la economía cubana hicieron que los patrones inversionistas se enfocaran fundamentalmente hacia destinos más seguros que garantizaran que los capitales se asentaran con finalidad rentista o en operaciones especulativas (TORO, 1999). Es así como numerosas empresas y propietarios se aventuraron en el jugoso negocio inmobiliario. Para la década de 1950, 54 empresas estaban dedicadas a operaciones inmobiliarias, 28 sumaban las de materiales de construcción, 59 las vinculadas a la banca, 41 a los seguros y eran 57 las empresas contratistas o ejecutoras (JIMÉNEZ, 2014).

Las dinámicas económicas de las décadas de 1940 y 1950 influyeron en el incremento de capas sociales medias urbanas del país, cuyo estimado era ente 550 000 y 600 000 personas, de ellos 280 000 dedicados al comercio y los servicios, y 150 000 vinculados a diferentes dependencias del Estado. Aumentaron también el número de oficinistas, técnicos y administradores incorporados a la banca y otras expansivas ramas del sector privado. Se sumaron a este grupo el sector de los profesionales, unos 130 000 entre universitarios y técnicos de nivel medio, según el censo de 1953, cuyas proyecciones gremiales se canalizaban mediante colegios y asociaciones, instituciones corporativas de membresía con sus normas y garantías propias para el ejercicio de cada profesión, además de ofrecer a sus asociados servicios como la asistencia médica o el retiro (ZANETTI, 2021). Una parte de esta pujante clase media adquirió los modelos y patrones de consumo de la poderosa economía del norte, ante el auge de la propaganda mediática y publicitaria de revistas, prensa, cine y ahora de la naciente televisión. Tal fenómeno tuvo a La Habana como contenedor principal, cuya realidad se replicaría a pequeña escala en otros territorios de la Isla.

### 3.3. “Su casa ideal en el lugar ideal”

Al arribar la década de 1950, ya La Habana había expandido su mancha urbana notablemente. El Plan de Obras Públicas impulsado por el gobierno de Grau San Martín (1944-1948) robusteció la infraestructura vial de la urbe, mejorando la conexión de las áreas centrales de la ciudad con los nuevos desarrollos residenciales periféricos (“Memoria del Plan...”, 1947). Diversas reglamentaciones de carácter municipal quedaron fijadas por los intereses involucrados en la acción especuladora –políticos y propietarios–, de acuerdo con la disponibilidad económica de la población a asentar en las nuevas zonas de desarrollo urbano.

Para ese momento, problemas urbanísticos como el constante embotellamiento de vehículos, la carencia de espacios verdes y de viviendas económicas, eran denunciados en el Primer Congreso Nacional de Arquitectura, celebrado en La Habana en septiembre de 1948, contexto en el que Pedro Martínez Inclán expuso su *Código de Urbanismo. Carta de Atenas. Carta de La Habana*, en la que analizó los múltiples factores que intervenían en la producción de la ciudad, los desafíos y problemáticas de la urbe y formas de solución (MARTÍNEZ INCLÁN, 1948). El debate sobre la necesidad de concretar una estrategia planificadora a partir de un plan director no fraguó hasta enero de 1955, fecha en que se creó la Junta Nacional de Planificación. Su objetivo central era la confección de un Plan Regulador Nacional y Planes Reguladores Urbanos, sin embargo, su quehacer llegó a ser poco efectivo frente a los intereses económicos y políticos de promotores y propietarios de terrenos.

Los precios elevados en las áreas centrales, tanto de alquiler de sus inmuebles (JACOBO, 1959) como de sus tributos urbanos a las autoridades municipales, además de los problemas derivados de la densidad y congestión, hizo que una parte de los sectores medios emigraran a las zonas suburbanas. Solo en el quinquenio 1951 a 1955, el número de viviendas unifamiliares alcanzó 6963 (“Las construcciones siguieron...”, 1957). Para 1957, ya sumaban 88 nuevas zonas residenciales y ampliaciones de repartos que ocupaban la periferia urbana de La Habana (“Grandezas y miserias...”, 1957). La ciudad experimentada su segunda mayor expansión urbana en el siglo XX.

Ante la escasa participación pública en la promoción de vivienda para los amplios sectores populares, el mercado quedó completamente dominado por los intereses privados y una alta

especulación. Si a finales de los años cuarenta, el costo de alquiler de un apartamento con una habitación, comedor, cocina y baño, oscilaba entre 30 y 56 pesos, mientras que el de igual composición pero con dos habitaciones era de 65-75 pesos (PARDO, 1947), y para inicios de los años cincuenta llegaba hasta 150 pesos mensuales ("Ni un centavo...", 1952). Era evidente que tales costos resultaban muy elevados para la mayoría de los ciudadanos de la llamada Área Metropolitana de La Habana (integrada por los términos municipales de La Habana, Marianao, Guanabacoa, Regla, Santa María del Rosario, Boyeros y Bauta), cuyo salario promedio mensual era de 85 pesos (TORO, 1999). El censo del año 1953 reflejó que, a nivel nacional, un 22,4 % de los cubanos eran propietarios de la vivienda y el solar; un 9,7 % de la vivienda solamente; un 54,9 % la tenía alquilada y un 9 % no pagaba alquiler, destacándose que en La Habana el 70 % de las casas eran alquiladas ("La obra revolucionaria...", 1959). Sobre este comportamiento, un informe del BNC (citado por TORO, 1999: p. 20) señaló:

"la intensa actividad constructora privada en la capital durante los últimos años ha tenido que redundar en una mayor satisfacción de la demanda de viviendas por parte de las clases mejor dotadas, pero en un empeoramiento de la situación para las menos afortunadas".

Desde su propio manifiesto *La ciudad y su región*, MARTÍNEZ INCLÁN (1948: p. 288) apuntaba como una de las exigencias, darle solución al grave problema de la vivienda. Entre sus ideas estaba:

"Hacer préstamos a bajo interés y largos plazos, exención de contribuciones e impuestos durante el tiempo de adquisición o por un cierto tiempo, facilidades para la construcción y urbanismo de distritos económicos incluso cesión de terrenos, exención de derechos de aduanas u otras concesiones análogas, a las empresas o entidades que construyan viviendas económicas, a fin de aumentar considerablemente, con aportes, la cantidad incluida para fomento de tales construcciones en los presupuestos nacionales".

Más adelante señalaba:

"que, en tesis general, se fomenta por todos los medios posibles la construcción de viviendas económicas por medio de empresas y capitales privados". MARTÍNEZ INCLÁN (1948: p. 288)

Las crecientes inversiones en las edificaciones privadas sin dudas alentaron la producción interna de materiales para la construcción (cemento, hormigón, pinturas, cabillas de acero, asbesto-cemento, marquetería metálica de

puertas y ventanas), que se emplearon en la satisfacción de las necesidades de alojamiento para comercios, oficinas, turismo y viviendas particulares de las clases con alto nivel de vida. Por otro lado, el negocio hipotecario inmobiliario era asumido por decenas de empresas de capitalización y ahorro, tales como los bancos Alfa, Núñez, Antillana, del Caribe, Financiado de la Propiedad, Godoy-Sayán, Hipotecario Mendoza y Continental Americano, y las empresas Compañía Continental, Compañía Creadora de Pequeños Propietarios, Compañía de Capitalización y Fomento del Banco Hogar Propio, Compañía Pennsylvania, Fomento de Viviendas Independientes, Previsora Latino Americana y Sección de Fomento Urbano de Banco del Hogar, entre otras (RODRÍGUEZ, 2019).

No obstante, la nación requería de una institución más robusta, que tuviera mayor alcance e impacto, con mejores facilidades y garantías de préstamos a los inversionistas, y que a su vez despertara mayor confianza y capacidad de pago en los ciudadanos. Surgió entonces, entre 1952 y 1958, a instancia de Joaquín Martínez Saénz, presidente del BNC, la Ley-Decreto N.º 750, que instituyó el Seguro de Hipoteca y la División de Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA), dentro del BANFAIC, el 20 de marzo de 1953.

### 3.4. La institución de la FHA, una década de historia

La FHA cubana, creada a semejanza de la *Federal Housing Administration* estadounidense, fue organizada por el cubano Isidoro Quintana, un ex funcionario de la FHA de Washington que había concebido también la versión jurídica para Puerto Rico. ("Inversiones FHA, S.A.", 1958). Los basamentos de la ley-decreto que la creó, buscaban dar respuesta a una parte de la problemática del déficit habitacional. El desarrollo de planes de fabricación de viviendas, además del impacto social que significaría, era un factor que dinamizaría la industria de la construcción y todas aquellas que le eran afines con la generación de empleo (Ley-Decreto 750, 1953, Capítulo II).

Para la concreción de tales propósitos, la institución basó su gestión en el crédito hipotecario como la vía para lograr mayores posibilidades y estabilidad a la inversión. La FHA no prestaba dinero directamente, ni fabricaba casas, sus funciones eran de consulta y dirección, por medio de sus Departamentos de Arquitectura, Construcción, Planificación, Evaluación y Crédito, como entidad aseguradora. La FHA

procesaba las solicitudes para el seguro hipotecario y aprobaba las hipotecas aseguradas solamente a las entidades prestamistas que tuvieran legitimidad jurídica y financiera por el BNC: Bancos, Compañías de Capitalización y Ahorro, Compañías de Seguros y otras instituciones autorizadas para concertar financiamientos.

Al aprobar la construcción, su financiamiento, la concertación del préstamo y su plan de amortización, se expedía un Resguardo que amparaba legalmente todo el proceso de pago. Con el Seguro de Hipoteca, los inversionistas podían absorber, sin riesgo, la mayor parte del costo de la construcción. El Seguro de Hipotecas garantizaba al acreedor hipotecario, mediante el pago de la prima pactada, el cobro íntegro del crédito, los intereses y demás responsabilidades del préstamo, en la forma y bajo las condiciones que la misma establecía.

En un primer momento, únicamente podrían ser objeto del seguro los créditos hipotecarios concebidos para la fabricación de viviendas o sobre las fabricadas. También se otorgaba a aquellas edificaciones y obras accesorias, adicionales y complementarias al hábitat, dígame mercados e infraestructuras, siempre que la construcción, su

financiamiento, la concertación del préstamo y su plan de amortización hubiesen sido previamente aprobados por el Organismo de la FHA de acuerdo con sus normas operativas y regulaciones internas.

La FHA emitía bonos inmobiliarios (para la adquisición de viviendas) y bonos de inversión (para las inversiones complementarias). Los bonos constituían incentivos para captar a los deudores con facilidades y garantías fiscales, fijadas y conciliadas previamente (Ley-Decreto 750, 1953, Capítulo I, Sección 2). El préstamo no podía exceder de los porcentajes establecidos en la ley-decreto en relación con el valor del inmueble y nunca sobrepasar de 16 000 pesos por unidad de vivienda (Ley-Decreto 750, 1953, Capítulo I). (Fig. 1)

En aras de una mayor organización y especialización administrativa, en 1955, la Ley-Decreto N°. 2066, instituyó a la FHA como entidad autónoma del Estado bajo el nombre de Fomento de Hipotecas Aseguradas, sustituyendo en funciones a la División de igual nombre. La FHA y sus bonos inmobiliarios quedaron exentos del pago de toda clase de impuestos, arbitrios, tasas o contribuciones a favor del Estado, Provincia o Municipio. Los capitales traídos a Cuba para ser



FIG. 1/ Bono del Fondo de Inversiones FHA

Fuente: <https://www.cubacollectibles.com/cuba-fondo-de-inversiones-fha-1959-bond.html>



invertidos en dichos valores también quedaron exentos del pago de impuestos de exportación.

La nueva ley permitió a las Cajas, Fondos de Retiros, Pensiones, Jubilaciones o Seguros Sociales de cualquier clase y creados por ley, invertir sus fondos disponibles en Bonos de Ahorros Inmobiliarios del FHA o en Hipotecas Aseguradas (Ley-decreto 750, 1953, Capítulo IV). Esto daba respuesta a una de las recomendaciones del Informe Truslow, que abogaba por restaurar y robustecer los fondos de pensiones y retiros, tanto del Gobierno como privados, con el objetivo de estimular y cohesionar a los sindicatos, y que se tradujera en una mejor y mayor eficiencia empresarial que inspirara la confianza en los inversionistas (BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO, 1951). No es casual que varios repartos urbanos fomentados por estos planes llevaran los nombres de sus respectivos gremios (Bahía Comercial, Bahía Textil y Retiro de Artes Gráficas).

Sin dudas, las mayores operaciones se centraron en el negocio inmobiliario. Al cierre de 31 de diciembre de 1958 su capital ascendía a 28 400 000 pesos (VIGIL IDUATE, 2011). Los inversionistas institucionales más importantes, se concentraron en 22 bancos comerciales, siete bancos de capitalización, tres compañías de seguros, y otras trece compañías. Su financiamiento propició la construcción de grandes edificios y cientos de viviendas en repartos.

### 3.5. Financiamiento y formas de pago de las viviendas por el Plan

El sistema utilizado por el Plan FHA ofrecía diversas opciones a los potenciales inversores. Podía financiar la construcción de la vivienda en un terreno previamente seleccionado por el comprador y, en el caso de que el terreno estuviese pagándose a plazos, el Plan FHA contribuía con su préstamo a la liquidación y la consecuente ejecución de la vivienda. Sin embargo, la opción más extendida fue el financiamiento tanto del terreno como de la vivienda. El préstamo se basaba en la suma de la amortización más el importe de los intereses depreciados durante (n) años.

Los proyectos de urbanizaciones o repartos que optaban por adherirse a los mecanismos de financiamiento y control del Plan, solo eran sometidos a su revisión una vez que las entidades competentes avalaran los proyectos según el cumplimiento de las ordenanzas sanitarias, de construcción y demás regulaciones, en un plazo de treinta días. Entonces, la FHA remitía una certificación de

aprobación del proyecto de urbanización, conjuntamente con los planos y demás documentos, a los distintos organismos que debían conocer de la urbanización o reparto. (Ley-Decreto 2066, 1955, Disposiciones Especiales)

Con el precepto de “viva casa propia y librese del alquiler” y la garantía de privacidad, los promotores de estos repartos atraían a los compradores mediante campañas publicitarias, a través de la prensa y la televisión. Destacaban su conexión con la ciudad utilizando eslóganes sensacionalistas como: ¡Multiplique su dinero, compre en Altahabana su terreno!, ¡Usted no está cerca, usted está en La Habana! (Alturas de Embil), ¡Su casa se paga sola en el reparto Fontanar o ¡Así de cerca tendrá usted La Habana, tan cerca como el Aeropuerto! (Residencial Casino Deportivo). Cada reparto establecía sus precios en función de su ubicación, infraestructura técnica, servicios públicos y cualificación ambiental. (Fig. 2)



FIG. 2/ Propaganda donde se estimula la construcción en Alturas de La Coronela bajo el Plan FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas)

Fuente: Folleto promocional del Reparto Alturas de La Coronela

Si bien los compradores podían decidirse por una residencia diseñada a su gusto, algunas compañías adscritas al Plan FHA poseían catálogos comerciales con la oferta de entre 6 y 8 modelos de viviendas. Los precios de los modelos en oferta podían oscilar entre 3000 y 24 000 pesos, según dimensiones, estándar y ubicación en la manzana (los solares de esquina eran mayores y más costosos que los intermedios), con mensualidades desde 28,52 hasta 112,79 pesos. Un caso singular fue Residencial Altahabana con un amplio rango de más de 300 alternativas de precios y a pagar en cinco años, particularidad que pudo haberse repetido en otros repartos. Para garantizar una rápida venta de sus lotes, los promotores la iniciaban con un gran plan, como el



FIG. 3/ **Diferentes modelos de casas promovidas a través del Plan FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas): residencia de medio estándar (izquierda) y vivienda modesta (derecha)**

Fuente: Inversiones FHA, S.A. entidad aprobada por el FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas). Memoria anual 1957

financiado por la FHA. Se iniciaba así una carrera por la ocupación del reparto, que alentaba a los futuros y potenciales compradores, y donde los primeros ocupantes seleccionaban los mejores emplazamientos. (FIG. 3)

No todo el sector de la clase media pudo beneficiarse. Obviamente había que disponer de recursos suficientes para comprar el terreno, pagar la entrada (10-25 % del valor de la obra) y mantenerse al día en el pago de los plazos de la deuda contraída. Sobre la efectividad de este plan, el periodista PINO SANTOS (2001), expuso en 1956 que esta posibilidad de pago solo le era viable a los hogares con ingresos mensuales superiores a los 460 pesos, suficientes para tener cubiertas las necesidades básicas y ahorrar el excedente.

Es difícil contabilizar el total de familias que pudieron favorecerse con este mecanismo. Para ayudar a una aproximación estadística, resulta interesante un estudio del BNC, publicado en 1959 en Cuba Económica y Financiera, revista mensual de dicha institución, que reflejó un censo del número de viviendas existentes en la Isla y el promedio de los alquileres a pagar mensualmente. Los datos correspondientes al territorio del Área Metropolitana de La Habana eran los siguientes: 300 000 personas pagaban por su vivienda rentas mensuales que oscilaban entre 25 y 100 pesos, mientras que otras 49 000 abonaban de 101 pesos en adelante. (JACOBO, 1959).

Si se toman estos precios y se comparan con los valores indicados en las tablas de la FHA, es posible apreciar que una considerable cantidad de la

Valor de Casa y Terreno	Pago de entrada	Cantidad del préstamo	Plazos mensuales	Mensualidades	Años a Pagar
3000	300	2700	16,2	360	30 años
3500	350	3150	18,2	360	30 años
4000	400	3600	21,6	360	30 años
5000	550	4450	26,7	360	30 años
6000	700	5300	31,8	360	30 años
7000	850	6150	36,9	360	30 años
8000	1050	6960	44,67	300	25 años
10 000	1500	8500	54,83	300	25 años
12 000	2400	9600	68,83	240	20 años
15 000	3750	11 250	80,66	240	20 años
20 000	6000	14 000	100,38	240	20 años
24 000	8000	16 000	114,72	240	20 años

Nota: Interés del 6 % está incluido.

FIG. 4/ **Esquema de préstamos de la FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas) para la adquisición de viviendas**

Fuente: VALDÉS ROIG, 1953. El presupuesto de la FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas) para la adquisición de viviendas

población urbana de la ciudad podría haber estado dentro de este plan de financiamiento, ya que los pagos mensuales muchas veces eran inferiores a los costos de la renta de un apartamento en el centro de la ciudad (Fig. 4). De hecho, en 1957, la FHA invertía alrededor de un 24 % en residencias individuales, tasadas en 6300 pesos o menos, un 19,36 % para residencias individuales de entre 6300 y 12 000 pesos, y un 5,88 % para residencias individuales de entre 12 000 y 16 000 ("Inversiones FHA, S.A.", 1957).

### 3.6. Los repartos suburbanos de la FHA en La Habana

Debido a la diversidad de actores involucrados en el proceso, la progresiva urbanización de las áreas periféricas de la ciudad de La Habana durante la primera mitad del siglo XX, respondió a patrones muy diversos en sus procesos de diseño, gestión y ejecución, por lo que las cualidades de sus parcelaciones difieren. Sin embargo, los repartos surgidos en los cincuenta tenían como particularidades que debían respetar determinados requisitos establecidos por ley desde la década anterior, y que asumieron esquemas de diseño urbano tomando el amanzanamiento rectangular como base (Muñoz & Rouco, 2019).

Las diferencias más importantes entre ellos se deben a su ubicación geográfica, que determinaba su relación con la ciudad tradicional y el contexto inmediato; su gradación dentro del estándar medio, definido por la población para la que eran concebidos; su extensión, condicionada por las dimensiones de las fincas urbanas involucradas en el proyecto; y los intereses económicos de promotores, urbanizadores y repartistas, que establecían la lotificación (cantidad, forma y dimensiones de las parcelas), las características de la zonificación, la infraestructura y el equipamiento.

Sin embargo, ha podido documentarse que, en el caso de los repartos bajo el Plan FHA, a pesar de la dispersión de sus emplazamientos y la diferenciación en sus condicionantes geográficas, reunían cualidades similares, tales como la forma de las manzanas, las tipicidad de lotes, en dimensiones y áreas, la calidad de la construcción y el diseño de su arquitectura; el uso de tecnología de avanzada en la infraestructura y las redes técnicas; el completamiento del equipamiento de servicios vinculados al hábitat; y, en sentido general, una alta cualificación ambiental y una visión integral en sus diseños.

Sobre las nuevas parcelaciones suburbanas, el Decreto N° 613 de 1946 había reglamentado su ajuste a la red de vías, caminos vecinales y proyectos de utilidad pública, con los que debían guardar relación y tener acceso, y la obligatoriedad de reserva de áreas para parques, escuelas, mercados y otros edificios o espacios de uso público. ("Decreto Sobre Parcelaciones...", 1946). Dos años más tarde, el Decreto N° 3213 de 1948, fomentaba el desarrollo de zonas residenciales económicas y estimulaba su ubicación próxima a áreas identificadas por el Gobierno como potenciales para el desarrollo económico del país, y cercanas de la ciudad, centro industrial o población, para ello ofrecía la suspensión por diez años de los impuestos derivados de dichas operaciones (VALLADARES, 1954).

En este escenario, aunque la mayoría de las parcelaciones habían seguido un patrón de asentamiento disperso y fragmentado, debido al auge del uso del automóvil y la red de transporte público, los nuevos repartos bajo el Plan FHA se fomentaron en torno a polos industriales en desarrollo, importantes hospitales y clínicas, y en cruces o adosados a ejes viales salientes de la ciudad, constituyendo a su vez origen de futuros crecimientos urbanos y contribuyendo a la valorización de los terrenos no centrales.

Entre los ejes viales más importantes a los que se asociaron los repartos FHA estuvieron: la Vía Blanca hacia el este; la Carretera Central (Calzada de Güines) hacia el sureste, con la Avenida Dolores y la Calzada de San Miguel del Padrón como recorridos alimentadores por zonas residenciales; la Calzada de Bejucal y la Avenida del Rancho Boyeros hacia el sur, con diversas vías complementarias; y el Gran Boulevard del Mediodía al oeste, atravesando las áreas urbanas de mayor estándar. (Fig. 5)

Polos industriales importantes de la ciudad, como el tramo de la Vía Blanca entre Luyanó y Cojimar, el poblado del Cotorro, y Rancho Boyeros en toda su extensión, acogieron varios repartos en sus predios. En este último se habían establecido numerosas fábricas de materiales de construcción (hormigón, cabillas de acero, carpintería, pinturas, etc.). En las inmediaciones del cruce de las avenidas de Rancho Boyeros y San Francisco (hoy Calle 100) se consolidaría uno de los núcleos hospitalarios más importantes de la ciudad, con los hospitales Nacional y de la ONDI, el Sanatorio Galigarcía y la Escuela de Enfermeras, mientras que más al sur por el primero de estos ejes viales, se situaba el Hospital Cristo de Limpías y sobre la Calzada de Bejucal se ubicaban los hospitales Infantil Dr. Arturo Aballí y Julio Trigo.



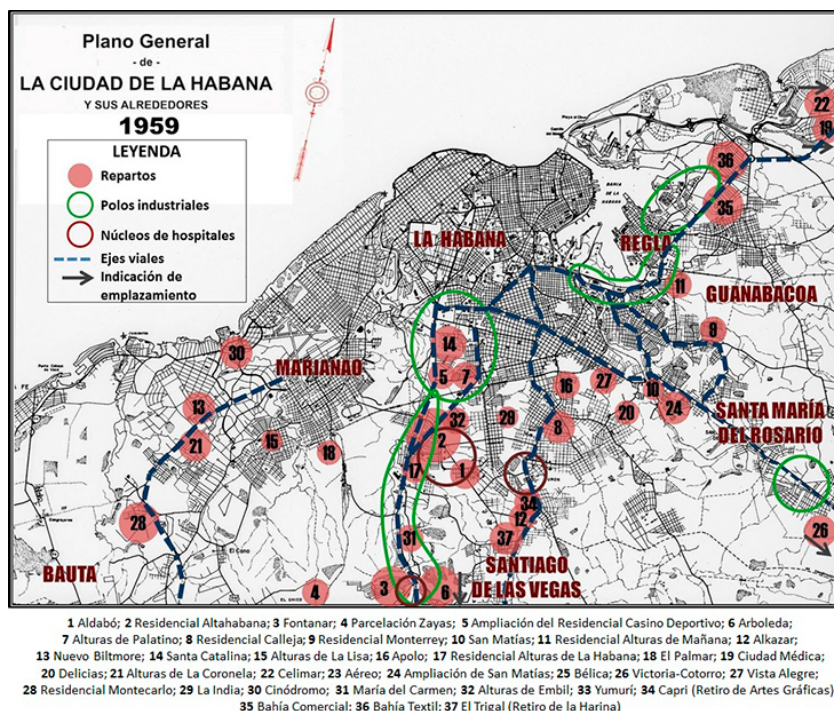


FIG. 5/ Ubicación de los repartos acogidos al Plan FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas) en La Habana

Fuente: Mapa de La Habana (1959), Archivo fotográfico del Ministerio de Obras Públicas, con anotaciones de los autores

En todos los casos, la naturaleza del lugar condicionaba la forma y disposición de los trazados, donde la topografía irregular, los accidentes naturales y el exuberante arbolado fueron protagonistas de ambientes urbanos particulares. Algunos repartos se concibieron cerrados, como expresión máxima de la estratificación social. Su conexión con la ciudad inmediata se realizaba a través del acceso principal, habitualmente jerarquizado con portada y controlado por personal de seguridad, y una calle recorría su perímetro interior. En otros, se utilizaba un sistema vial con una clasificación jerárquica de las calles. Los ejemplos más interesantes son Alturas de Embil y Santa Catalina, con una red de avenidas, alamedas y lazadas, diseñada con diferencias en sus anchos, composición y funcionamiento, con el fin de ordenar y restringir los recorridos vehiculares y favorecer la privacidad en el interior del reparto.

Para su planificación y urbanización, en los repartos de mayor estándar construidos ya avanzada la década de 1950, como Residencial Monterrey, Residencial Altahabana, Fontanar y Santa Catalina, se siguió la técnica de los modernos residenciales de los Estados Unidos, y su infraestructura fue concebida

con la mejor tecnología del momento. Sus calles, cuyos anchos oscilaban entre 10 y 25 m (según su carácter dentro de la urbanización), estaban hechas de placas de hormigón e iluminadas con luces de mercurio, y contaban con anchos de acera de 1,25 m como promedio y parterres de entre 1,60 y 2,40 m, además de una espaciosa franja de jardín como preámbulo a las edificaciones. Las casas se vendían con conexión al alcantarillado, cisternas para el suministro de agua potable (con abastecimiento a presión), y electricidad para todos los servicios. En algunos casos como Fontanar y Celimar, poseían su propio acueducto, y Santa Catalina, tenía alcantarillado propio para evitar la construcción de fosas.

En los diseños de Residencial Altahabana, Fontanar, Santa Catalina, Arboleda y Alturas de Embil, se aplicaron criterios de zonificación según las normas modernas de planificación. Desde su concepción se precisaba la ocupación funcional de cada manzana, especificándose las áreas para plazas, parques y espacios verdes. Los lotes de mayores dimensiones se reservaban para edificios públicos y de recreo, auditorio y campos de deportes, mientras que en los centros comerciales el aporte descansaba en





FIG. 6/ **Promoción del centro comercial de Fontanar, ejecutado también a través de Plan FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas), durante su construcción**

Fuente: Periódico Prensa Libre, 21 de junio de 1958

sucursales de cadenas como Minimax (FIG. 6). En otros ejemplos, como Ampliación del Casino Deportivo y Alturas de Palatino, se dedicaban terrenos para edificios de carácter público, que oportunamente eran cedidos al Municipio y destinados exclusivamente para correos y telégrafos, escuela pública, estación de bomberos y de policía, mercados públicos, auditorio al aire libre y club social.

De manera general, los trazados de estos reparos, acogieron el patrón de manzanas rectangulares y acentuadamente estrechas, aunque sus tramas tuvieron variaciones para aprovechar los factores climáticos, visuales y paisajísticos. Tomando el rectángulo como base, sus manzanas se dispusieron en distintas direcciones y formas, y tuvieron dimensiones muy variables, con longitudes que llegaron a alcanzar 300 m



FIG. 7/ **Vista aérea parcial del reparto Residencial Altahabana en 1956, donde se observan un conjunto de casas ya edificadas bajo el Plan FHA (Fomento de Hipotecas Aseguradas)**

Fuente: Archivo fotográfico del Ministerio de Obras Públicas

en los repartos Bahía Textil y Bahía Comercial. Sus anchos se mantuvieron en un rango más constante, de entre 45-70 m, lo que posibilitaba la contención de dos lotes de 20-30 m de profundidad con frentes a calles opuestas. Tal homogeneización en el loteo favoreció una rápida ocupación de los repartos, generalmente con proyectos seriados de viviendas vendidas por catálogo. (Muñoz & Rouco, 2019) (Fig. 7)

Todos los lotes poseían frente a la calle y dimensiones generosas, pero con suficiente ancho (14-15 m) para que las edificaciones a construir resultaran confortables y en concordancia con los intereses del tipo promedio de los adquirientes. Asimismo, las restricciones urbanísticas condicionaban la presencia de amplias áreas exteriores, como jardines, pasillos perimetrales y patios traseros, que garantizaban, a la vez, el mínimo de ocupación requerida y el distanciamiento adecuado entre las viviendas colindantes.

En las residencias proyectadas para estos repartos se aplicaban criterios funcionales, ambientales y expresivos propios de la arquitectura del Movimiento Moderno. Aunque las soluciones de las casas modelo eran las más sencillas, en todos los diseños se abogaba por el máximo aprovechamiento del espacio interior; el uso

de materiales de construcción locales y de alta calidad, de los avances tecnológicos (fundamentalmente en el equipamiento de cocinas y baños) y la especialización de las redes (incluida la telefónica); y se garantizaba la relación interior-exterior a través de aberturas, ambientes y espacios. En sentido general, poseían una o dos plantas y contaban con portal, sala, comedor, de dos a cuatro dormitorios, cocina y baños completamente equipados, locales de servicio y estacionamiento vehicular, constituyendo una versión caribeña del suburbio estadounidense de la posguerra. (Fig. 8)

Repartos como Cinódromo, Residencial Altahabana, Alturas de Palatino y Fontanar, utilizaron su aprobación por la FHA para su promoción. Particularmente, y tras observar el éxito del Plan y comprobar sus ventajas, otros repartos existentes, previamente legalizados y en procesos de ocupación, se adhirieron en variantes que involucraban lotes aun disponibles. Luego de su aprobación por el Municipio y la FHA, el proceso de ocupación de estos repartos tuvo un desarrollo intenso y progresivo. En los tres primeros años de ocupación de Alturas de Palatino, se construyeron 103 inmuebles (el 63,6 %) de los que fueron aprobados para el reparto entre 1956 y 1965. En Santa Catalina, el

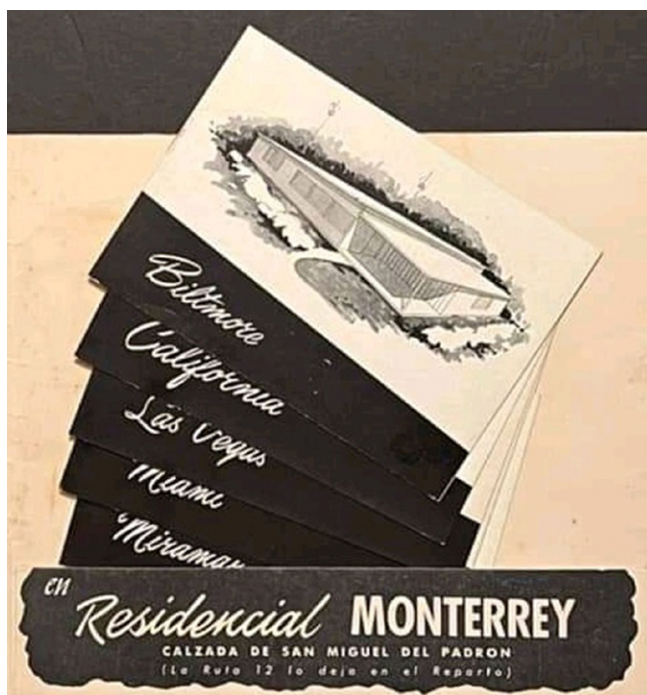


FIG. 8/ **Propaganda del Residencial Monterrey donde se equiparán las cualidades de sus viviendas a las de algunas localidades norteamericanas y habaneras de lujo**

Fuente: Folleto promocional del Reparto Residencial Monterrey

proceso de ocupación mantuvo una intensidad menor pero constante hasta 1960, cuando ya se habían construido 85 inmuebles (80,2 %) de los edificados hasta 1964.

A partir de las ventajas y garantías que ofrecía el Plan FHA, y favorecido por la homogeneidad en el loteo de sus manzanas, inversionistas privados y empresas constructoras de viviendas seriadas encontraron un camino sólido y factible para promover sus modelos. Esta gestión garantizaba la relación de unidad-variedad en la arquitectura y de integración con el diseño urbano, a partir del cumplimiento de los estándares habitacionales predeterminados para el reparto.

Las urbanizadoras de mayor capital que también asumían la fabricación de las casas, como Inmobiliaria Galco, S.A. (Aldabó), Compañía de Fomento Airdo, S.A. (Residencial Altahabana), Territorial Las Vegas, S.A. (Arboleda), Compañía Territorial Bosco, S.A. (Alturas de La Coronela), Empresa Constructora Clamor, S.A. (Fontanar) y Urbanizadora RA-AR, S.A. (Alkazar), editaban sus propios catálogos de ventas, donde se detallaban los precios y cualidades de los diferentes modelos disponibles (FIG. 9). En otros repartos, la ejecución de las obras de arquitectura fue asumida por empresas constructoras que edificaron la mayoría de los modelos existentes en ellos, como Construcciones Occidentales, S.A. (Alturas de Palatino), Construcciones Rocalisa, S.A. (Ampliación de Casino Deportivo) y Construcciones Conde-Rivera, S.A. (Apolo). El comprador podía también modificar el modelo elegido, previamente a su ejecución y

otorgamiento de las licencias correspondientes, de modo que se adaptara mejor a sus intereses y necesidades, lo que evitaba la repetición continua de los diseños.

En repartos como Celimar, se indicaban los reservados para la fabricación de casas bajo el Plan FHA en los folletos de promoción de venta de sus solares. Los lotes elegidos con este fin eran los típicos e intermedios, cuyo precio por vara cuadrada, prima inicial y valor de las mensualidades eran alrededor de un 30 % menor que en el resto. A su vez, Santa Catalina ofrecía los servicios de una oficina de proyecto y de una compañía constructora, lo que se traduciría en ventajas económicas, un máximo control de la variedad de modelos, y el logro final de un conjunto urbano equilibrado y orgánico. Con este fin, para la realización de los proyectos de modelos singulares, se contaba con la colaboración de un grupo arquitectos prestigiosos de la época. Mientras que, para los clientes que preferían realizar sus diseños de manera independiente, se habilitó la Oficina de Planificación del Reparto, que ofrecía servicios de asesoría en cuanto a estilo y características del reparto, para lograr la adecuada integración contextual del futuro proyecto.

Resulta importante señalar que, de haberse completado la ocupación de los 37 repartos documentados, hubiera significado un total de 17 000 viviendas unifamiliares construidas y el beneficio de un estimado potencial de alrededor de 68 000 personas.

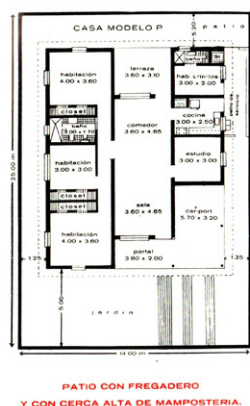


FIG. 9/ Lámina del catálogo del reparto Fontanar, donde se aprecia una planta y una vista del modelo

Fuente: Para vivir bien... el Fontanar [folleto promocional]. Archivo Histórico del Museo Municipal de Boyeros



### 3.7. Inversión en otros sectores

En 1957, con el propósito de constituir y administrar hipotecas bajo su régimen, que ofrecieran mayores garantías a los inversionistas, surgió la compañía Inversiones FHA, S.A. Emitía bonos denominados Fondo de Inversiones FHA, que pagaban intereses, libres de todo impuesto, a razón de 5,5 % al año. Con el fin de atraer la inversión, entre sus ventajas y comodidades establecían la diversificación de las garantías; el pago de intereses fijos en fechas fijas; la no amortización obligatoria del principal, ya fuera en plazos o por sorteo, y su inmediata amortización cuando y si el inversionista lo deseaba; y la convertibilidad de dichos bonos por igual valor nominal en hipotecas FHA a la voluntad de cada inversionista. Aprobada por el FHA, Inversiones FHA, S.A. tuvo tal acogida por parte de los inversionistas que durante su primer año aumentó el número de hipotecas que administraba al 626 % de las existentes el año anterior ("Inversiones FHA, S.A.", 1957).

Inversiones FHA, S.A. realizaba operaciones en muchos otros programas. La nueva compañía aplicaba en su política inversionista la diversificación al máximo e incluía desde viviendas modestas hasta de alto estándar, tanto individuales como en propiedades horizontales y en edificios de apartamentos para renta, pero también en industrias y comercios, colegios y academias, hoteles, clubes y clínicas, etc. ("Inversiones FHA, S.A...", 1957). A través de ella, fueron financiados, por ejemplo, los hoteles Habana Hilton y Capri, el Club Náutico y el Residencial Yatch Club de Varadero, la Clínica Pasteur, el Colegio Nacional de Periodistas, los centros comerciales de Altahabana y Fontanar, la Logia General Antonio Maceo, y edificios de apartamentos como Focsa, Someillán, Capi, Naroca, Riomar y Retiro Radial. Su gestión también se volcó hacia otras ciudades del país, como Santiago de Cuba, Camagüey, Santa Clara, Caibarién, Ciego de Ávila, Bayamo y Guantánamo, en las que previeron desarrollar 25 nuevos repartos con un aproximado de 10 000 unidades de vivienda.

### 3.8. 1959-1963. Las nuevas leyes y la derogación de la FHA

Pese a todas las iniciativas que se vincularon al negocio inmobiliario en la ciudad, el déficit habitacional y la fragmentación urbana sin un verdadero orden, llegaban a un punto crítico. La vivienda de interés social pensada para los más vulnerables constituyó una profunda deuda política de las diferentes administraciones durante la República. El Barrio Residencial Obrero de Luyanó, erigido entre 1947 y 1948 en La Habana, seguía siendo la mayor experiencia de vivienda social en Cuba. Si bien en 1950 fue creada la Comisión Nacional de Viviendas, apenas tuvo impacto y los proyectos habitacionales no pasaron de papeles presentados en concursos. El desinterés político por materializarlos contrastaba con los vehementes reclamos de arquitectos honestos preocupados por la crisis habitacional. (MUÑOZ & GONZÁLEZ, 2015). Por otro lado, el mecanismo financiero de la FHA no logró concebir opciones de préstamos para las capas sociales más desfavorecidas, como reflejo del total dominio del mercado inmobiliario por los intereses privados. La industria nacional del inquilinato se nutría del 54,9 % de cubanos que pagaban por un techo.

Al arribar el año 1959, la nación padecía de un déficit acumulado de 40 000 viviendas, de las cuales 27 000 correspondían a La Habana ("El problema de...", 1959). Por esta razón, la vivienda constituyó uno de los primeros programas sociales a resolver por la Revolución. Los primeros meses fueron cruciales, con la aplicación de medidas de profundo impacto popular. La Ley N°. 135 (en marzo de 1959), que estableció la rebaja de los precios de la vivienda de inquilinato<sup>3</sup>; la Ley N°. 218 (en abril de 1959), que fijó el precio a los solares yermos y permitió una administración del suelo urbano en beneficio a obras de utilidad pública (BELL & LÓPEZ & CARAM, 2006); y la Ley de Reforma Urbana (en octubre de 1960), que otorgó el derecho de propiedad de la vivienda a todos los inquilinos mediante la amortización mensual del valor de ésta, terminando así el negocio inmobiliario y el concepto de la vivienda como mercancía; fueron las de mayor trascendencia, no exentas de conflictos y confrontaciones ideológicas. Estas y otras medidas tomadas en paralelo, como la intervención de empresas constructoras, fueron

<sup>3</sup> La Ley N°. 135/1959 rebajó los alquileres de las viviendas en un 50 % cuando no excedían de cien pesos, en un 40 %

cuando no llegaban a doscientos pesos, y en un 30 % cuando fueran mayores de doscientos pesos.



reconfigurando el mercado y suprimiendo paulatinamente todos los mecanismos y actores del negocio inmobiliario hasta entonces vigente. Por otra parte, el Estado asumió la gestión y construcción viviendas sociales mediante planes habitacionales escala nacional sin precedentes para las áreas urbanas, mediante el Instituto Nacional de Ahorro y Viviendas (INAV), y el Ministerio de Obras Públicas (MINOP). Solo en La Habana, se construyeron 9366 viviendas entre 1959 y 1964. (Muñoz & ZARDOYA, 2022).

La FHA, pasó a denominarse FHA-R (FHA-Revolucionario) y su dirección fue asumida por el Dr. Antonio Ravelo Nariño. Los radicales cambios políticos y socio-económicos realizados por la Revolución impactaron sobre las parcelaciones y repartos heredados. El 24 de diciembre de 1959, se aprobó la Ley N°. 691, que prohibía en los repartos incompletos realizar nuevas ventas de solares yermos hasta tanto no se terminaran las obras de urbanización, calles y aceras, y que estuviera operando la red de distribución de agua, y las acometidas eléctricas y de iluminación pública. A su vez, determinaba que los compradores con precio aplazado podrían abstenerse de continuar pagando los plazos convenidos hasta que no se hubieran concluido las mencionadas obras. Los repartistas tendrían un año para acometer las acciones pendientes, y de no realizarse transcurrido el plazo, la FHA-R tasaba su valor y el Municipio dentro de cuya circunscripción se encontraba el reparto, procedía al embargo de todos los solares, créditos y demás bienes del repartista ("FOMENTO DE HIPOTECAS...", 1960).

Con la intención de exponer su posición antes las nuevas disposiciones jurídicas, las diferentes asociaciones de los repartos financiados por el FHA se agruparon en enero de 1959 bajo la bandera de la Federación de Asociaciones de Repartos Financiados por el FHA (FARF)<sup>4</sup>, para emitir y publicar sus argumentos y posibles soluciones. El documento final contenía unas 15 demandas, en esencia, la reformulación de nuevas tasas de intereses, la revalorización del precio de solares y casas, así como de los gastos y seguros, de modo que estuviesen en justa correspondencia con el nuevo escenario en gestación ("FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES...", 1959).

También reclamaba el cese de la presión que ejercían los bancos sobre el FHA, el cumplimiento de la Ley de urbanización con respecto a luz, teléfono y transporte, y la revisión del sistema de cobros de la propiedad. Las demandas presentadas constituían el sentir de los 20 000 ciudadanos que habían adquirido una propiedad por el FHA.

Para 1960, el país se orientó hacia la implementación de una planificación económica socialista. Se creó la Junta Central de Planificación (JUCEPLAN) que condujo a la supresión y el reordenamiento de las instituciones del crédito estatal y de significación económica y financiera, como el Tribunal de Cuentas, el BANDES, la Financiera Nacional de Cuba, entre otras. En octubre de ese año, como parte de la nueva reestructuración, se le encargó al BNC la liquidación de la FHA. Fue un proceso gradual que demoró meses, pues implicó el desmontaje de toda una institución con bienes y fondos que se articulaban igualmente con otras instituciones. Con la Ley de la Reforma Urbana, los gravámenes hipotecarios sobre fincas urbanas se eliminaron y, en consecuencia, se produjo la desaparición de las garantías específicas de los bonos emitidos por la FHA. El 29 noviembre de 1963 se dispuso la liquidación definitiva de la entidad, proceso que debía concluir en diciembre del propio año (BANCO NACIONAL DE CUBA, 1963).

Para ese momento, la confrontación de intereses entre los actores del negocio inmobiliario con el Gobierno revolucionario había escalado a niveles irreconciliables. Tempranamente, la Revista Nacional de la Propiedad Urbana, órgano oficial de la Federación Nacional de la Propiedad Urbana, mostró y defendió con vehemencia los reclamos y posiciones de sus miembros. Sus editoriales reflejaron sus preocupaciones y alertas de los impactos negativos de las nuevas leyes y formas de hacer<sup>5</sup>. La casi absoluta centralización del suelo por el Estado, con la anulación de los mecanismos de mercado y la cancelación de las rentas generadas por él, generó la descapitalización del suelo en términos financieros (Muñoz, 2021). La ciudad detuvo su ritmo expansivo y los efectos derivados de tales decisiones se palpan en la actualidad, pero escapan del alcance de este trabajo.

<sup>4</sup> La FARF agrupaba 17 repartos: Aldabó, Residencial Altahabana, Fontanar, Parcelación Zayas, Ampliación de Residencial Casino Deportivo, Arboleda, Alturas de Palatino, Residencial Calleja, Residencial Monterrey, San Matías,

Alturas de Mañana, Alkazar, Nuevo Biltmore, Santa Catalina, Alturas de la Lisa, Alturas de La Habana y Apolo.

<sup>5</sup> Véanse los editoriales de las ediciones de los años 1959, 1960 y 1961.

#### 4. Consideraciones finales. La significación de la labor de la FHA

La FHA constituyó, sin dudas, una institución sólida que, como un resorte, estimuló la inversión, las finanzas, el sector de la construcción y las industrias afines con un impacto notable en el mercado inmobiliario cubano. La actividad de la FHA debía dar respuesta al enorme desafío de resolver la demanda ascendente de viviendas en La Habana y, por otro lado, enfrentar los complejos retos urbanísticos de la ciudad que requerían de una voluntad planificadora, como la carencia de espacios públicos y verdes, la congestión vehicular y la salubridad de las edificaciones.

Su trayectoria y gestión, fruto de la alianza público-privada, trascendió fuertemente en la sociedad gracias a la rapidez de sus operaciones, a la campaña de divulgación que estuvo asociado a ella y a la calidad de sus obras. No significó la solución al grave déficit habitacional, como tampoco alivió el problema para los sectores sociales de bajos ingresos carentes de una vivienda apropiada, debido a la falta de voluntad política. Sin embargo, no debe obviarse su impacto en la expansión en la ciudad, pues su positiva gestión benefició a miles de personas de ingresos económicos medios, que pudieron adquirir terrenos y viviendas en calidad de propietarios, dejando atrás el pago eterno de altos alquileres.

Las 37 urbanizaciones documentadas hasta el momento, están situadas en emplazamientos estratégicos de la periferia urbana, entonces fácilmente conectada por rápidas y modernas avenidas. La influencia de los modelos del hábitat disperso estadounidenses, concebidos en extensos suburbios, caló en inversionistas y urbanizadores cubanos y su propaganda mediática. Si bien los repartos habaneros proliferaron como islas fragmentadas en la mancha urbana, se caracterizaron por ser conjuntos agradables y únicos, con una apreciada disposición ordenada del hábitat, fruto del diseño planificado. La arquitectura materializada en ellos asumió los preceptos del Movimiento Moderno, con variaciones formales y compositivas bajo criterios unificadores de diseño. Aunque proliferaron los modelos seriados de viviendas, como estrategia de sus promotores para estimular una rápida ocupación urbana, coexisten con un amplio repertorio residencial de notable significado.

La derogación radical de esta institución en 1963, impactó en el sector inmobiliario, desencadenó la nacionalización de las empresas

del sector y el éxodo profesional, desarticulándose el sistema constructivo-jurídico-financiero existente. Comprender este mecanismo a la luz de 64 años de su derogación, no solo es importante por su repercusión directa en la propia historia urbana y social de la ciudad sino, además, para extraer las lecciones que puede ofrecer para el momento actual y futuro de la vivienda y la ciudad. El actual escenario es muy diferente y demanda con urgencia encontrar alternativas para flexibilizar y ampliar las fuentes de financiamiento público y privado, que estimulen el sector de la construcción y las industrias afines, por años deprimidos y descapitalizados. Se impone, asimismo, repensar aspectos para la valoración del suelo y la aplicación de instrumentos fiscales para la recuperación de las plusvalías urbanas a partir de impuestos y contribuciones territoriales, hoy prácticamente inexistentes por erróneas decisiones.

Aún queda por explorar el quehacer de otras entidades y actores del negocio inmobiliario, como Bancos y Cajas de Retiros, que también fomentaron conjuntos habitacionales y que merecen igualmente un acercamiento por la literatura especializada. Con este trabajo se pretende divulgar parte de la historia jurídica y económica que coadyuvó a expandir la ciudad de La Habana durante el siglo XX.

#### 5. Bibliografía

- BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCIÓN Y FOMENTO. (1951): Resumen del Informe sobre Cuba. Estudios y Recomendaciones de una Misión Económica y Técnica organizada por el BIRF, en colaboración con el Gobierno de Cuba en el 1950. Francis Adams Truslow. Jefe de la Misión, Washington, D.C. . <http://www.econbiz.de/Record/resumen-del-informe-sobre-cuba-de-la-misi%C3%B3n-truslow-del-birf/10003235765>
- BELL, J. & LÓPEZ, D. L. & CARAM, T. (2006): *Documentos de la Revolución cubana 1959*, La Habana, Cuba, Ciencias Sociales.
- DÍEZ MARTÍNEZ, D. (2019): Especulación residencial. Experimentos arquitectónicos y negocio inmobiliario en la conformación del suburbio estadounidense de posguerra. ARQ, 102, 82-95. <http://doi.org/10.4067/S0717-69962019000200082>
- FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE REPARTOS FINANCIADOS BAJO EL PLAN DE FOMENTO DE HIPOTECAS ASEGURADAS (1959): *Exposición razonada al Gobierno revolucionario de los planteamientos y soluciones de la Federación de Asociaciones de Repartos Financiados por el F.H.A., La Habana, Cuba, s.e.*
- FOMENTO DE HIPOTECAS ASEGURADAS, FHA. Revolucionario. Circular No.1. (1960, 4 de enero): *Revolución.*

- INVERSIONES FHA, S.A. *entidad aprobada por el FHA. Memoria anual 1957*. (1958): Inversiones FHA, S.A.
- JACOBO, J. (1959): Viviendas y alquileres. *Revista Nacional de la Propiedad Urbana, Volumen XXVI*, nº 300, 8
- JIMÉNEZ SOLER, G. (2014): *Las empresas de Cuba 1958*, La Habana, Cuba, Ciencias Sociales.
- LE RIVEREND, J. (1975): *La República. Dependencia y Revolución*, La Habana, Cuba, Ciencias Sociales.
- LÓPEZ CIVEIRA, F. (2015, 11 de septiembre): Un diagnóstico para Cuba: el Informe Truslow. *Trabajadores. Un diagnóstico para Cuba: el Informe Truslow • Trabajadores*
- MARTÍNEZ INCLÁN, P. (1948): La ciudad y su región. *Arquitectura, Volumen XVI*, nº 184-185, 287-294.
- MUÑOZ HERNÁNDEZ, R. (2021): La producción del hábitat construido por el Estado en la Habana entre 1959 y 1964. (Doctoral). Universidad Tecnológica de La Habana José Antonio Echeverría.
- \_\_\_\_ & GONZÁLEZ GONZÁLEZ, G. (2015): Labor desarrollada por el Instituto Nacional de Ahorro y Vivienda, (INAV) en La Habana (1959-1962). *Revista INVI, Volumen 30*, nº 84, 89-120. <http://revistainvi.uchile.cl/index.php/INVI/article/view/62673>
- \_\_\_\_ & ROUCO MÉNDEZ, A. J. (2019): La periferia habanera 1940-1960: una mirada a su retícula urbana. *Arquitectura y Urbanismo, Volumen 40*, nº 3, 5-20. <http://rau.cujae.edu.cu/index.php/revistaau/article/view/561>
- \_\_\_\_ & ROUCO MÉNDEZ, A. J. & RODRÍGUEZ XENES, J. J. (2019): La vivienda seriada promovida por el periódico El País en La Habana (1939-1959). *Biblio3W, Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales, Volumen 24*, nº 1.270. <http://revistes.ub.edu/index.php/b3w/article/view/27846>
- \_\_\_\_ & ZARDOYA LOUREDA, M. V. (2022): La producción habitacional estatal en La Habana entre 1959 y 1964 a través de sus entidades ejecutoras. *Registros, Volumen 18*, nº 1, 43-62. <https://revistasfaud.mdp.edu.ar/registros/article/view/558>
- PARDO LLADA, J. (1947): Alquileres y vivienda. *Bohemia, Volumen XXXIX*, nº 13, 50.
- PINO SANTOS, O. (2001): *Los años 50*, La Habana, Cuba, Instituto Cubano del Libro.
- RODRÍGUEZ, J. L. & CARRIAZO, J. (1987): *Erradicación de la pobreza en Cuba*, La Habana, Cuba, Ciencias Sociales.
- RODRÍGUEZ XENES, J. J. (2019): La vivienda seriada promovida a través de sorteos por la empresa privada en La Habana entre 1930-1960. (Diploma), Universidad Tecnológica de La Habana José Antonio Echeverría.
- ROUCO MÉNDEZ, A. J. & MUÑOZ HERNÁNDEZ, R. & RODRÍGUEZ XENES, J. J. (2021): La obra constructiva del periódico Prensa Libre en La Habana entre 1949-1960: una década de historia ligada a la ciudad. *Biblio3W, Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales, Volumen 26*, nº 1332. <http://revistes.ub.edu/index.php/b3w/article/view/35156/39018>
- SANTAMARINA MACHO, C. (2017): De la utopía a la distopía doméstica. La creación de la vivienda modelo norteamericana. *Revista de Arquitectura, Volumen 19*, nº 1, 24-32. <http://dx.doi.org/10.14718/RevArg.2017.19.1.1242>
- TABLADA, C. & CASTELLÓ, G. (2007): *La Historia de la banca en Cuba, del siglo XIX al XXI. Tomo I: La Colonia*, La Habana, Cuba, Ciencias Sociales.
- TORO GONZÁLEZ, C. del. (1999): Antecedentes socioeconómicos de la Revolución de 1959. *Temas, Volumen 16-17*, 16-28
- VALDÉS ROIG, J. M. (1953): El préstamo de la FHA para adquisición de viviendas. *Revista de la Sociedad Cubana de Ingenieros, Volumen 53*, nº 8, 415-417.
- VALLADARES Y MORALES, Á. L. (1954): *Urbanismo y construcción*. La Habana, Cuba, P. Fernández y Cía.
- ZANETTI, O. (2021): *Cuba: El largo siglo XX*, La Habana, Cuba, Ediciones Temas.
- VIGIL IDUATE, A. (2011): Esbozo histórico del Seguro en Cuba. Ocupación y República. RIS. *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros, Volumen 35*, nº 20, 13-47. <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/iberoseguros/article/view/18500>
- \_\_\_\_ (2012): Banca y seguros, una relación de confianza y de larga data. *Revista del Banco Central de Cuba, Volumen 15*, nº 3, 49-59. <http://www.bc.gob.cu/revistas>

## 6. Referencias normativas y jurisprudencia

- Decreto sobre Parcelaciones Suburbanas (1946): *Arquitectura, Volumen 14*, nº 152, 99-100
- Ley-Decreto 750/1963, de 20 de marzo, Sobre el Seguro de Hipoteca. *Gaceta Oficial*, 24, de 21 de marzo de 1963.
- Ley-Decreto 2066/1955, de 27 de enero. *Gaceta Oficial*, 19, de 7 de febrero de 1955.
- Resolución 4186/1963, de 2 de diciembre, Entidades Hipotecarias en Liquidación. Fomento de Hipotecas Aseguradas (FHA): Liquidación Definitiva. *Gaceta Oficial*, 233, de 2 de diciembre de 1963.

## 7. Referencias a otros recursos/ Fuentes documentales

- Aspectos sociales y financieros de las viviendas en los Estados Unidos. (1951): *Arquitectura, Volumen 19*, nº 210, 36-37
- El problema de la vivienda. (1959): *Revista Nacional de la Propiedad Urbana, Volumen 26*, nº 306, 10
- Grandezas y miserias urbanas de La Habana. (1957): *Revista Nacional de la Propiedad Urbana, Volumen 24*, nº 281, 11-12
- La obra revolucionaria del Instituto Nacional de Ahorro y Vivienda. *Conferencia dictada por la Srta. Pastorita Núñez*. (1959). [Folleto]. Delegación del Gobierno en el Capitolio Nacional.

Las construcciones siguieron marcando un ritmo ascendente. (1957): *Revista Nacional de la Propiedad Urbana*, Volumen 34, nº 275, 11

*Memoria del Plan de obras del gobierno del Dr. Ramón Grau San Martín*. (1947): La Habana, Cuba, Ministerio de Obras Públicas.

Ni un centavo se ha dedicado para construir viviendas baratas para las clases populares. (1952, 30 de julio): *Noticias de Hoy*, 1.

8. Listado de Acrónimos/Siglas

ANC                    Archivo Nacional de Cuba

BANDES            Banco de Desarrollo Económico y Social

BANFAIC           Banco de Fomento Agrícola e Industrial de Cuba

BIRF                Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento

BNC                Banco Nacional de Cuba

FARF                Federación de Asociaciones de Repartos Financiados por el FHA

FHA                Fomento de Hipotecas Aseguradas

FHA-R              Fomento de Hipotecas Aseguradas Revolucionaria

INAV                Instituto Nacional de Ahorro y Vivienda

JUCEPLAN        Junta Central de Planificación

MINOP            Ministerio de Obras Públicas

ONDI                Oficina Nacional de Dispensarios Infantiles