

# VIVIENDA

## 2. ¿QUIEN PUEDE TENER UNA VIVIENDA EN VENEZUELA?

ALBERTO LOVERA

### NO SE PUEDE TAPAR LOS BARRIOS DE RANCHOS CON UN DEDO

Nadie se pone de acuerdo sobre las cifras exactas, pero todos aceptan que más del 50 por ciento de la población urbana venezolana vive en barrios de ranchos o en viviendas que no son tales; y aunque al final de cada período gubernamental se insiste en querer tapar el sol con un dedo, cada fin de quinquenio no hace sino evidenciar, al hacer su evaluación, que la población obligada a vivir en condiciones inaceptables es cada vez mayor, tanto desde el punto de vista de las cifras absolutas, como de las relativas.

En 1970, cuando se realizó la encuesta Mercavi 70, en las ciudades mayores de 10.000 habitantes, más de 3 millones de personas vivían en barrios de ranchos. En 1977, cuando Fundacomún realizó el Inventario de los barrios pobres urbanos de Venezuela, en las ciudades mayores de 20.000 habitantes, se encontró con que más de 4 millones 200 mil personas vivían en ranchos, sin contar toda la población urbana y rural que no cubrieron esos estudios, donde las cifras, en muchos casos, son más alarmantes y las condiciones de la vivienda peores.

No es aventurado afirmar entonces, que entre el 55 por ciento y el 60 por ciento de la población urbana venezolana, vive en alojamientos inaceptables e inadecuados. Aún las cifras más manipuladas, que buscan encubrir el problema de la vivienda en Venezuela, son escandalosas. Ellas constituyen de por sí una denuncia de uno de los aspectos más visibles a que conduce este capitalismo desarrollista y consumista —que pivota sobre la riqueza petrolera—, que vienen impulsando en nuestro país nuestras clases dirigentes y sus socios extranjeros.

Y si los barrios de ranchos son el aspecto más escandaloso del problema de la vivienda en Venezuela, aunque no el más publicitado, dicho problema no se resume a ese aspecto. En los últimos años hemos visto cómo se ha estrechado la posibilidad de acceso a la vivienda adecuada a densos sectores de las capas medias, particularmente aquellos de menores ingresos, que dadas las características de la oferta y los altos precios de la vivienda, han venido a sumarse a los obreros y al semi-proletariado urbano, tradicionalmente deja-

dos fuera del mercado privado de la vivienda; con lo cual han hecho aparición o han proliferado dentro de los sectores medios, formas de alojamiento antes reservadas casi exclusivamente a la población más pobre, tales como la de vivir "arrimados" a familiares o amigos, en espacios bastante reducidos, o de arrendar entre varias familias un pequeño apartamento.

### LA VIVIENDA NO ES UNA MERCANCÍA CUALQUIERA

La vivienda en cuanto mercancía producida por una rama de la economía, tiene ciertas particularidades que la caracterizan y diferencian de otras mercancías por la manera de producirla y consumirla. La vivienda es un bien durable, que se consume en un largo tiempo, consumo inseparable de la parcela de tierra que se requiere para asentar la vivienda. No sólo eso, producirla implica un proceso de producción complejo y largo, del cual resulta un costo y un precio final (cargado de las ganancias de diversos agentes que participan a lo largo de ese proceso productivo), que terminan siendo lo suficientemente elevados como para que la vivienda no pueda ser adquirida por la generalidad de las familias sino mediante el pago por cuotas (para comprarla o para alquilarla).

La vivienda, junto con otros elementos (alimentos, vestidos, salud, etc.), entra dentro de los bienes imprescindibles que tiene que satisfacer todo trabajador para renovar sus fuerzas físicas y mentales cotidianamente, para poder reproducir y poder vender su fuente de vida, la única mercancía que posee y puede vender: su propia fuerza de trabajo.

Para el trabajador, a diferencia de otros sectores de mayores ingresos, no hay mayores alternativas en cuanto a su consumo diario, pues el salario que recibe tiene su tope determinado en general por la cantidad de dinero que se requiere para satisfacer el consumo de los bienes necesarios para la subsistencia, a saber: alimentos, vestidos, gastos en vivienda, salud, transporte, etc. Cuando un trabajador recibe su salario no tiene una variedad de alternativas de cómo gastarlo, su consumo está predeterminado por los gastos de la "cesta familiar" compuesta por esos elementos mínimos de subsistencia. El remanente sobre esos gastos de subsistencia en

determinadas coyunturas y para determinados sectores de trabajadores tiende a ser pasajero.

La vivienda es una necesidad vital, todo hombre tiene que satisfacerla como se lo permiten las condiciones objetivas en las cuales se desenvuelve. Toda necesidad de vivienda se enfrenta en nuestra sociedad con unos precios y una cantidad determinada de esa mercancía que se ofrece en el mercado; ella puede adquirirse de la manera mediante la cual se obtienen los productos en nuestra sociedad capitalista: un consumidor, apertrechado de dinero, se dirige al mercado de productos que necesita y los adquiere, siempre y cuando pueda pagar los precios que rigen para esos productos, si no posee dinero suficiente no los podrá comprar. Sólo que cuando lo que se requiere consumir son bienes de subsistencia, de una u otra forma hay que obtenerlos para poder seguir viviendo; y cuando los ingresos que se perciben no alcanzan, sufre necesariamente algún renglón del consumo indispensable, con el resultado de sub-alimentación, salud deteriorada, alojamiento inadecuado, etc. De allí que cuando una familia no vive en una vivienda adecuada no es porque no quiere sino porque no puede.

No hay que olvidar, sin embargo, que por las características del funcionamiento del capitalismo en América Latina y en nuestro país, se ha provocado una abundancia de mano de obra no-calificada frente a un aparato productivo ahorrador de mano de obra, por lo cual ante una oferta de mano de obra tan grande, se hace posible que la mayoría de los trabajadores no-calificados estén sub-pagados, es decir, reciben un salario menor al necesario para cubrir sus necesidades indispensables de reproducción cotidiana de su propia vida; esta situación, llamada de sobre-explotación o super-explotación del trabajador, supone un deterioro sistemático de las condiciones de vida de nuestra clase obrera, bien por vía del alargamiento de la jornada de trabajo, para completar lo necesario para obtener los bienes no cubiertos por el salario (trabajando en varias partes a la vez, o produciendo algunos de estos bienes por sí mismo: vivienda, alimentos, vestidos), o bien por el deterioro físico y mental del trabajador, producto del subconsumo de bienes necesarios.

## CONSTRUIR VIVIENDAS ES UN NEGOCIO

Actualmente en Venezuela haría falta construir entre 800.000 y un millón de unidades, para satisfacer la carencia de viviendas adecuadas que hoy existe. Pero la producción capitalista de vivienda no se orienta a la satisfacción de esas necesidades de vivienda, sino sólo a aquella parte de esas necesidades que es mercado solvente, es decir, a la demanda de vivienda con capacidad de pagar los altos precios de las viviendas que ofrecen promotores.

Los empresarios que dedican sus capitales a la construcción, los dirigen a esa rama de la economía en tanto en cuanto les reporta una jugosa ganancia, y sólo construyen aquellos tipos de vivienda que le son rentables, dirigidos a diversos estratos de ingresos (altos y medios), pero sólo a aquellos que pueden pagar los altos precios de la vivienda que se ofrece. Los empresarios no dirigen sus capitales a una determinada rama de la producción (alimentos, vestidos, viviendas, automóviles, aviones, juguetes o electro-domésticos), porque su "vocación de servicio a la comunidad", los lleve a satisfacer las necesidades de un determinado bien. No producen algo porque se necesite, sino que se sirven de las necesidades o las crean, para llevar al mercado bienes que al venderlos les permitan realizar ganancias, como es su objetivo. Los empresarios dirigen sus capitales a aquellas ramas que tienen una demanda actual o potencial que les garantice con la venta de determinado producto que van a realizar las ganancias incluidas en los precios que inocentemente pagamos. Si, por ejemplo, los alimentos no son suficientemente rentables según las tasas de ganancias imperantes en otras ramas, y según las expectativas de los empresarios, pues sencillamente se dedican a otras ramas que sí les garanticen las ganancias deseadas, obligando a los consumidores a sufrir la escasez, la especulación de precios y, finalmente, llevando al país a verse obligado a la importación de los productos de las ramas menos rentables. Comportamiento que repiten en cualquier rama o en sub-mercados de esas ramas, verbigracia, la vivienda para los sectores de bajos ingresos, que los empresarios no dudan en dejarla en manos del Estado sin ningún problema.

Para el empresario capitalista el mercado no es igual a la necesidad de un producto, sino sólo aquella porción de la población con capacidad de pago para adquirir dicho producto. No existe ese empresario capitalista que se va a "sacrificar" para que la población viva en viviendas sanas y adecuadas, aceptando venderlas a su costo o aún por debajo de él, pues si existiera, tal empresario no sería un empresario capitalista, cuyo móvil es el afán de

lucro y el deseo de realizar las más altas tasas o masas de ganancias posibles; si llegara a presentarse en el mercado un individuo que ofreciera los productos en cantidad y precios asequibles a todos, hasta los más pobres, no tardaría mucho en aparecer rápidamente un movimiento empresarial que pondría en buen recaudo a este soñador alucinado, que por unos instantes puede hacer temblar a los empresarios, pero que no puede permanecer en una sociedad capitalista como la nuestra, pues su sola presencia probaría cómo la carga fundamental de los precios no está en los costos sino en las ganancias que se esconden tras de ellos.

Si la producción de viviendas no puede escapar a las leyes que rigen toda producción en una sociedad capitalista como la nuestra, entendemos por qué la oferta de vivienda que produce el sector privado con unos determinados precios, sólo es accesible a una porción de la población, dejando la vivienda fuera del alcance de densos sectores, aquellos que por sus ingresos, están incapacitados económicamente para pagar los precios con los cuales son ofrecidas en el mercado las viviendas producidas por el sector privado.

### ALTOS PRECIOS Y BAJOS INGRESOS

Como todo producto en nuestra sociedad, la vivienda es adquirible en el mercado sólo a cambio de un precio expresado monetariamente, pues nos rige un sistema socio-económico que todo lo mide en dinero.

La inaccesibilidad de densos sectores de la población a la vivienda se ha agravado importantemente en los últimos años. Excluyendo la vivienda de lujo comprada al contado o con financiamiento a corto plazo, cuyos consumidores son las capas más privilegiadas de nuestro país; los pre-

cios promedios de los apartamentos adquiridos por medio de préstamos de entidades financieras (Entidades de Ahorro y Préstamo, Banca Hipotecaria, Sociedades Financieras, Cajas de Ahorro, etc.), han evolucionado ascendentemente y a precios alarmantes. En 1973, 89.500 bolívares era el precio promedio para un apartamento de los financiados por esas entidades financieras tomadas en conjunto; para 1975, el precio promedio había subido a 107.500 bolívares; en 1977, ya estaba en 201.300 bolívares; estos datos, tomados del Informe Económico del Banco Central de Venezuela, expresan precios promedios, no precios máximos, como uno puede pensar al ver sus altos montos. Además, estos precios promedios están compuestos por los datos de precios para el Área Metropolitana de Caracas, Litoral Central, Los Teques, Maracay, Valencia, Barquisimeto y Maracaibo, si tomáramos algunos de estos centros por separado, nos encontraríamos con precios promedio exorbitantes, muy por encima del promedio general ya bastante elevado, cifras por ciudad que no citamos para no abrumar de datos al lector.

Al confrontar: ingresos familiares, gastos mínimos de subsistencia (alimentación, salud, vestido, etc.), precios de las viviendas y distribución del ingreso familiar, nos encontramos con un conjunto de realidades irrefutables, que aclaran el verdadero panorama del mercado de la vivienda en Venezuela.

Actualizando las cifras que dan informes oficiales (Cordiplán), se puede calcular en 1.500 bolívares el gasto mínimo mensual que una familia en el momento actual requiere, para cubrir las necesidades de alimentación, vestido, salud, transporte, etc., al comparar esto con la distribución del ingreso se obtiene que casi un

### VENEZUELA 1977

#### DISTRIBUCION DEL INGRESO FAMILIAR EN EL AREA URBANA Y TIPO DE VIVIENDA A LA QUE PUEDEN ACCEDER LAS FAMILIAS SEGUN SU NIVEL DE INGRESO SIN SACRIFICAR OTRAS NECESIDADES BASICAS

Escalas de Ingresos (Bs.)	Porcentajes de familias en cada tramo %	Porcentaje Acumulado %	Ingreso Promedio (Bs.)	Vivienda a la que puede acceder
0 - 500	4.03	4.03	302	RANCHO
451 - 1.000	19.01	23.04	783	RANCHO
1.001 - 1.500	17.63	40.67	1.285	RANCHO
1.501 - 2.000	16.06	56.73	1.795	RANCHO (*)/INAVI
2.001 - 3.000	18.15	74.88	2.565	INAVI
3.001 - 4.000	10.09	84.97	3.613	INAVI
4.001 - 5.000	5.91	90.88	4.660	SNAP
5.001 y más no declarado	8.88	99.76	7.719	SNAP/BH
	0.24	100.00	—	—

Fuente: Datos de Ingresos; Presidencia de la República; Oficina Central de Estadística e Informática, Encuesta de Hogares por muestreo, Resumen Nacional, Primer Semestre, 1977, Cuadro 47.

(\*): También incluye casas de vecindad y otras viviendas de baja renta.

56 por ciento de las familias venezolanas que viven en el área urbana no tienen ni un bolívar para dedicarlo a vivienda sin afectar los gastos básicos antes mencionados. Este 56 por ciento de las familias sólo puede vivir en barrios de ranchos o en todo caso en casas de vecindad u otras viviendas de baja renta, en condiciones tan o más inadecuadas a las de un rancho, y cada vez más difíciles de encontrar, tras las operaciones de renovación urbana que erradican este tipo de edificación para sustituirla por viviendas o edificaciones para otro uso, para sectores de ingresos más altos.

Dentro de este 56 por ciento, un pequeño grupo puede eventualmente llegar a adquirir una vivienda de las ofrecidas por el Estado, siempre y cuando encontrándose en el 16 por ciento de familias que perciben ingresos entre 1.500 y 2.000 bolívares mensuales, se encuentren a su vez en el sector —todavía más pequeño— de los que reciben un monto por encima del ingreso promedio de ese tramo de ingresos que es de 1.800 bolívares, aproximadamente; por lo cual no debe descartarse que un pequeño porcentaje de familias de este estrato pueda llegar a adquirir una vivienda de las ofrecidas por el Estado (INAVI y similares), siempre que ésta sea de las más baratas, más bien por debajo de un precio de 40.000 bolívares.

Las viviendas ofrecidas por el INAVI cuyo precio promedio era para 1977 de 45.000 Bs., obligaría a sus adquirentes a cuotas de 321 bolívares mensuales como promedio mínimo, lo que indica, dado los otros gastos indispensables que hay que hacer para subsistencia, que sólo son asequibles para los sectores de población con ingresos superiores a 1.800 bolívares mensuales, alrededor del 30 por ciento, de las familias, contando aquellas familias con ingresos entre 1.800 y 2.000 Bs. mensuales, a las cuales hicimos referencia en el párrafo anterior.

Las viviendas financiadas por las Entidades de Ahorro y Préstamo, que estaban en 1977 en un precio promedio de 182.600 bolívares, requieren cuotas, según los requisitos para esa fecha, no menores de 1.568 bolívares mensuales, lo cual sólo le es posible pagar al 14 por ciento de las familias, aquellas con ingresos superiores a los 4.850 Bs. mensuales, analizando con optimismo las cifras, pues el ingreso promedio de este tramo es de 4.660 Bs.

El precio promedio de las viviendas financiadas por la Banca Hipotecaria estaba para 1977 en un promedio de 222.200 bolívares, lo cual, en las condiciones de adquisición para esa fecha, implicaba una cuota mensual no menor de 1.930 Bs. mensuales, que sólo es posible cubrir para aproximadamente un 9 por ciento de

las familias, aquellas con ingresos superiores a los 6.060 Bs. mensuales, porcentaje que ya incluimos en el 14 por ciento de las familias que pueden adquirir vivienda a través del Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo (SNAP).

En buenas matemáticas, 14 por ciento, de las familias pueden adquirir viviendas financiadas por la Banca Hipotecaria y El Sistema Nacional de Ahorro y Préstamo; 30 por ciento de las familias pueden adquirir viviendas del INAVI, es decir, que sólo el 44 por ciento de las familias, sin sacrificar otras necesidades básicas, pueden adquirir viviendas adecuadas, suponiendo que haya en oferta tantas como las necesarias, cosa que no sucede en la realidad, lo que contribuye al alza de los precios de la vivienda y a la ampliación del sector de población que no puede acceder a ella.

Este 44 por ciento, o algo más de familias que pueden adquirir una vivienda adecuada, si a sus ingresos vamos —sin entrar a considerar la oferta—, se vería reducido al 10 por ciento si sólo entraran al mercado las viviendas que no están afectadas directamente (INAVI) o indirectamente (SNAP) por la acción del Estado en la oferta y la demanda de la vivienda. Esto nos permite notar hasta dónde llega una producción de vivienda tan selectivamente dirigida que, si se dejara sólo en manos del sector privado, el 90 por ciento de las familias venezolanas no podrían adquirir una vivienda adecuada. Con todo y que el Estado interviene abiertamente en más de las tres cuartas partes (77 por ciento) del mercado de la vivienda, los precios, cuyo mayor peso está en la ganancia, son exorbitantes; por si alguien dudaba del carácter capitalista del Estado venezolano, he aquí una prueba más. Su intervención en cuanto a la vivienda está dirigida como una de sus orientaciones fundamentales; a ampliar el mercado de la vivienda, a ensanchar el terreno de inversión de los empresarios de la construcción, y a garantizarles la realización de sus jugosas ganancias; claro que eso no es lo único, el Estado también interviene para responder a las presiones de la lucha social que reclama el derecho a una vivienda adecuada, e interviene para granjearse apoyo y consenso que le permita garantizar la estabilidad del sistema y la preservación de los intereses empresariales a largo plazo, cual es su función como Estado. Es así como el aparato estatal, sin afectar las ganancias crecientes de los promotores (que tendrían que ser afectadas si el Estado velara por unos intereses diferentes a los empresariales), abre cauce para que un conjunto de sectores puedan llegar a adquirir vivienda, pero siempre dejando a un amplísimo sector fuera de esa posibilidad.

Luego, aproximadamente un 56 por

ciento, de las familias venezolanas que viven en el área urbana están imposibilitadas de acceder a una vivienda adecuada, y son obligadas a vivir en ranchos, casas de vecindad o viviendas de baja renta (por lo general inadecuadas); algún pequeño sector de este porcentaje accede a las viviendas ofrecidas por el Estado, pero a cambio de afectar su salud, su alimentación u otros renglones de consumo indispensable.

Si las cifras de las familias que viven en viviendas inadecuadas supera ese 56 por ciento al cual hemos hecho referencia, y traspasa ya el 60 por ciento, se debe a los problemas de escasa oferta de vivienda tanto para los sectores medios de escasos recursos, como por el número de viviendas que construye el Estado, que ha venido decreciendo sensible y alarmantemente en los últimos años, colocándose en cifras inferiores a las construidas hace más de una década atrás. Hay un sector de la población que no puede acceder a la vivienda aun teniendo ingresos para una del INAVI e incluso para aquellas financiadas por el SNAP; no encuentra estas viviendas porque hay escasa oferta de ellas, mientras sí existen viviendas de precios más altos para un mercado prácticamente saturado. Así como ha decrecido a más de la mitad las viviendas promovidas por el Estado, se ha reducido también el número de metros cuadrados construidos, mientras los precios van en alza. Es decir, menos viviendas con menor área, a mayores precios por metro cuadrado, y con mayores tasas y masas de ganancia para los empresarios. En esta lógica salen beneficiados los sectores financieros y de la promoción inmobiliaria, mientras se deterioran las condiciones de vivienda (y de vida) de los sectores de menores recursos.

## SE PROHIBEN Y SE PERMITEN

Si dejamos de lado el problema de la oferta insuficiente a precios razonables de vivienda para los sectores medios, solucionable en gran medida por medio de incentivos a la construcción y manipulación de los mecanismos de financiamiento al consumo de vivienda, el grueso de la cuestión de la vivienda se concentra en el problema de los barrios de ranchos.

La existencia de los ranchos en la magnitud en la cual se presentan en nuestro país y en toda Latinoamérica, trasciende los límites de un asunto de producción insuficiente de viviendas baratas, y nos lleva al terreno de toda una lógica de acumulación y un modo de funcionamiento del capitalismo dependiente latinoamericano que está detrás de todo esto.

No es explicable la magnitud que toman los barrios de ranchos por el solo hecho de una estructura del mercado de oferta y demanda de vivienda que deja afuera a una parte de la población. Si los

barrios de ranchos existen en esa magnitud, se debe a que implican para los empresarios capitalistas un ahorro en costos de la mano de obra, tanto activa como desempleada. El hecho de que la gran mayoría de la clase trabajadora tenga escasos costos en cuanto a la vivienda, permite un nivel de salarios más bajo, pues la parte del salario destinada a vivienda es menor, con lo cual aumentan las ganancias de los empresarios. Piénsese lo que significaría desde el punto de vista del salario, si el promedio de los trabajadores en vez de vivir en barrios de ranchos, lo hiciera en viviendas adecuadas, del INAVI o de otro tipo, que implicaría que sus salarios contemplaran mensualmente 300 bolívares o más para cubrir ese renglón. Lo que deja de percibir los trabajadores se lo apropian los empresarios, presentándolo como un costo de mano de obra; a costa del deterioro de la vida de los trabajadores, producto de vivir en barrios de ranchos, en viviendas inadecuadas, se realizan sobre-ganancias.

La forma de funcionamiento del capitalismo en nuestros países se sustenta en un modelo de acumulación, uno de cuyos pilares es la sobre-explotación de los trabajadores, es decir, ampliación de la jornada laboral —aunque la mayoría de las veces por medios indirectos—, trabajadores sub-pagados, condiciones de trabajo sub-normales, inseguridad, etc.

Estos problemas están en el centro del problema de la vivienda en Venezuela, y le dan la característica específica que no tiene ese problema en otros países capitalistas. A una estructura del ingreso altamente concentrada y desigual, se une un modelo de acumulación que implica que amplias capas de la población asuman por sí mismas (mediante su trabajo y el alargamiento de la jornada laboral a los fines de semana), la resolución de su problema de vivienda, lo que en términos concretos supone la proliferación de los barrios de ranchos, que si bien no son incentivados abiertamente por el Estado, sí son permitidos en ciertas condiciones como lugar normal de habitación de los trabajadores, a la vez que esos mismos barrios son brutalmente desalojados, cuando los lugares que ocupan son requeridos para usos y actividades más rentables. Lo criticable no es que los pobladores ocupen los terrenos, pues son obligados a ello por una sociedad que no les da otra alternativa de vivienda, y en tal situación tienen pleno derecho a un sitio y a un techo. Lo cuestionable es que el sistema imperante y el Estado que lo defiende y garantiza, le impida a la mayoría de los trabajadores venezolanos tener una vivienda adecuada, que además de un derecho es una necesidad básica.

Esta intervención encubierta del Es-



tado, al permitir como normal la existencia de los barrios de ranchos, aunque en situación de incertidumbre constante, se articula al papel que cumple el Estado capitalista venezolano, en cuyas políticas contempla como uno de sus aspectos, además de los mencionados antes, abaratar los costos que tienen que pagar los empresarios al contratar fuerza de trabajo; sólo que utiliza estas políticas asistencia-listas para presentarse ante los trabajadores como benefactor; espejismo que se desvanece cuando se presentan los piquetes policiales a desalojar un barrio, sometiendo de nuevo a sus habitantes al ciclo infernal de la incertidumbre, el temor a la represión y al desalojo, así como a la deportación a los peores sitios a los verdaderos creadores de las riquezas y de la ciudad misma: los trabajadores.

A veces no es necesario el desalojo para que los pobladores vayan comprendiendo que esos lugares donde viven no son lo que les corresponde como seres humanos, y que el rancho donde pasan sus días no es en realidad una vivienda, sino que eso les han hecho creer y a eso los han empujado quienes no tienen el menor escrúpulo por la vida humana cuando de negocios se trata.

### LA VIVIENDA UN DERECHO POPULAR

Al problema de la vivienda, como a todos los problemas que tienen una raíz estructural, sólo hay una manera de enfrentarlo: a través de la lucha organizada del pueblo. Lucha por mejorar las condiciones actuales de vida y de trabajo, entre las cuales se encuentra la vivienda; lucha por erradicar las razones estructurales del problema, del sistema socio-económico y político en que se sustenta, lucha por una nueva sociedad.

En la agenda de las luchas inmediatas por la vivienda tienen que estar de manera prioritaria aquellas reivindicaciones

que se dirijan a poner de relieve el derecho de toda familia a una vivienda adecuada, dada la tendencia —incentivada por el Estado— de reducir el problema de los sectores más pobres al dotarles de un terreno, donde cada quien autoconstruye su vivienda, pretendiendo enraizar la idea de que los sectores pobres tienen menos derechos que los demás, pues mientras a unos se les instalan los servicios y se les entregan las viviendas construídas, a otros se les obliga a hacer por sus propios medios, a costa de su propio trabajo no pagado, los servicios y la vivienda a la que tienen derecho.

No se debe aceptar que se presenten como "soluciones" al problema de la vivienda de los sectores más pobres, alternativas que se cargan sobre los hombros de quienes sufren el problema. Todas las iniciativas que implican un alargamiento de la jornada laboral a los fines de semana y horas libres, de trabajo como obrero de la construcción (así sea en su propia casa) sin recibir un salario por las horas trabajadas, no pueden presentarse como una solución al problema de la vivienda, porque las soluciones y las reivindicaciones respecto a la vivienda no pueden basarse en deteriorar aún más las condiciones de vida y de trabajo de los trabajadores venezolanos. Las luchas por la vivienda tienen que articularse a las luchas reivindicativas y políticas del movimiento obrero, para que el movimiento popular pueda arrancarle a los empresarios y al Estado unos derechos y unas reivindicaciones que no supongan el deterioro de los propios pobladores, que implican un conjunto de propuestas a diferentes plazos, en las cuales no vamos a entrar para no cansar a los lectores que nos han acompañado hasta aquí, propuestas y planteamientos a desarrollar enlazadas a las luchas y al camino que queda por recorrer mientras los trabajadores no dirijan sus propios destinos y al conjunto de la sociedad venezolana.