

VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EN VENEZUELA: DILEMAS ÉTICOS EN LA PRÁCTICA PROFESIONAL DE LA ARQUITECTURA Y EL DISEÑO URBANO

Domingo Acosta

IDEC, Facultad de Arquitectura y Urbanismo, UCV
domingoacosta@gmail.com

RESUMEN

Durante los últimos años, el Gobierno venezolano ha desarrollado un programa sin precedentes para construir cientos de miles de viviendas de interés social: la Gran Misión Vivienda Venezuela (GMVV). La precampaña para las elecciones presidenciales de 2012 exacerbó las ambiciosas metas del programa, ocasión en la que las presiones del Gobierno en todos los componentes de la producción de viviendas, incluyendo a los profesionales del urbanismo y la arquitectura, generaron un tremendo impacto en la calidad de los desarrollos construidos, con importantes consecuencias éticas y políticas en la profesión. Como consecuencia, a la hora de enfrentar los proyectos, un dilema ético clave para los profesionales es cómo lidiar con las continuas y repetidas urgencias y presiones político-electorales del Gobierno como cliente-promotor, y a su vez dar prioridad a servir al interés público y mejorar la calidad de vida de las ciudades y del medio ambiente. No es tarea fácil para los profesionales el confrontar este dilema. Se discuten cuatro enfoques críticos de la GMVV y su impacto en la profesión: la planificación vertical centralizada del Gobierno nacional; los extremadamente cortos lapsos de ejecución; la presión para ajustar los honorarios profesionales; y las restricciones de costo en los desarrollos. Ante estas presiones, se identifican algunos dilemas éticos resultantes en la práctica profesional y se presentan y discuten algunas opciones básicas para lidiar con dichos dilemas, a saber: no participar en el proyecto; aceptar y ceder a las demandas del cliente; o abrir el proceso a diálogo y negociación con el cliente, entendiendo, pero también cuestionando, sus propuestas. Se analizan y discuten estos temas con algunos ejemplos de nuestra práctica profesional en el desarrollo de proyectos de vivienda de interés social.

Palabras clave: vivienda de interés social, Gran Misión Vivienda Venezuela, dilemas éticos, arquitectura y diseño urbano, práctica profesional.

985

INTRODUCCIÓN

Este trabajo plantea un conjunto de reflexiones sobre los dilemas éticos que se presentan a los profesionales de la arquitectura y el diseño urbano en su práctica profesional frente a las presiones que clientes y promotores ejercen para cumplir determinados objetivos en sus proyectos y desarrollos. Específicamente nos referiremos a los desafíos éticos que en nuestro contexto específico en Venezuela, y en particular en proyectos para la GMVV, plantean en la labor profesional.

Los profesionales en nuestra actuación confrontamos retos a nuestros principios y valores. Es usual que en los proyectos de la GMVV no se prevea suficiente tiempo para discutir su formulación, en especial al inicio del proceso: ellos se definen en los niveles de decisión más altos y sus parámetros se convierten en exigencias casi incuestionables. Además, existen tremendas presiones para reducir costos de obra y honorarios.

En nuestra experiencia, los numerosos períodos preelectorales han sido críticos porque, aunados a las verdaderas necesidades de vivienda, se convierten en excusa para acelerar los proyectos y, como consecuencia, los promotores tienden a plantear condiciones inviables. Abundan los casos en que el cliente establece parámetros que ignoran las ordenanzas locales, suministrando especificaciones de obligatorio cumplimiento, y planteando lapsos de ejecución tan cortos que terminan impactando la calidad de los proyectos. El profesional puede encontrarse entonces en la disyuntiva de que, a pesar de que necesite el contrato, sus valores no estén en sintonía con los del cliente, y de preguntarse si debe participar o no en proyectos en los que no esté de acuerdo con los parámetros formulados.

Para lidiar con estos temas no hay un conjunto de reglas o de respuestas directas a estas inquietudes. Más bien luce más apropiado un enfoque basado en la “imaginación moral”¹ y en la comprensión de los *trade-offs* o compromisos que se asumen en las decisiones de la vida profesional. Para atender estos temas es necesario reflexionar sobre la propia práctica profesional y tratar de abrirse camino en la búsqueda de respuestas a estas difíciles preguntas.

A continuación se presenta en primer lugar una aproximación al problema de la vivienda y cómo la GMVV lo ha enfocado. Luego se discuten cuatro temas críticos de la Misión Vivienda y cómo han impactado a la profesión. En tercer lugar se presentan los dilemas éticos en la práctica profesional. Y por último se plantean algunas reflexiones sobre estos dilemas con ejemplos de la práctica profesional.

LA PRODUCCIÓN DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL EN LA ACTUALIDAD: LA GRAN MISIÓN VIVIENDA VENEZUELA

La Gran Misión Vivienda Venezuela (GMVV) se ha propuesto como meta “construir y dotar de vivienda digna a todos los venezolanos” (GMVV, 2006), dando especial atención a las víctimas de desastres naturales. Su meta es construir dos millones de viviendas en siete años, comenzando en 2010. Según cifras de la Cámara Venezolana de la Construcción (Gómez, 2013), el gran impulso a la GMVV ocurrió a partir del año 2010 como respuesta del Gobierno a la urgencia de

¹ Utilizar la imaginación para darle sentido a la experiencia moral, ejerciendo creativamente la responsabilidad moral del ejercicio profesional, disminuyendo la dominancia de la ética basada en reglas (Acosta, 2012, p. 83).

los damnificados por las lluvias y, al menos en parte, como bandera de cara a las elecciones presidenciales de 2012. Como consecuencia, la presión en todos los componentes de la producción de viviendas, incluyendo a los profesionales, se acentuó tremendamente. Ante tan ambicioso objetivo el Gobierno tomó dos decisiones significativas: centralizar la producción para aumentar su eficacia y capacidad de decisión; y tomar el control total de los recursos y medios para producir las unidades.

Producción centralizada y estatizada

En los últimos años, los desarrollos de vivienda social en nuestro país han sido prácticamente monopolizados por el Estado y, como consecuencia, el sector privado ha visto drásticamente disminuida su participación en este sector (Gómez, 2013; GMVV, GMVV, 2011c). En la mayoría de los países de Latinoamérica se reconoce que el sector público solo no puede resolver el problema de la vivienda y que la inversión privada es crucial para resolver las necesidades de la población (IDB, 2012). Pero en Venezuela el Gobierno se ha convertido en el único agente productor de vivienda social y controla además los medios para producirlas. Esta visión fue reforzada cuando el entonces presidente Hugo Chávez en 2012 afirmó que “Solo en socialismo es posible solucionar el drama de la vivienda para todo el Pueblo, ya que los factores de producción son de Propiedad Social” (GMVV, 2006).

Un instrumento clave en esta política ha sido la Ley de Emergencia para Terrenos y Viviendas (GMVV, 2011a), la cual permite a las autoridades centrales imponer variables y criterios en los desarrollos por encima de las autoridades locales. Dicha ley fue promulgada para atender la crisis de los damnificados de 2010 y faculta al Gobierno a expropiar tierras, intervenir productores de materiales e instituciones financieras, así como asignar contratos directamente sin licitación.

Control de los recursos y de los medios de producción

Con el objeto de asegurar sus ambiciosas metas, el Gobierno se propuso el control de los recursos y medios de producción a través del “establecimiento de cinco vértices fundamentales que soportarán el proceso de ejecución... de la Gran Misión Vivienda Venezuela: pueblo, Registro Nacional de Vivienda, terrenos, ejecutores, financiamiento y materiales de construcción” (GMVV, 2011b). El programa establece que estos vértices servirán “...para contar con recursos necesarios; control sobre actividades productivas de valor estratégico como la fabricación de cemento y cabilla...”. Por ejemplo, en lo referente a los materiales de construcción, se propone la “Implementación de un esquema de planificación centralizada, donde la producción y la distribución son controladas y centradas en las reales necesidades de la población, en este caso representada por las obras y proyectos contemplados en la Gran Misión Vivienda Venezuela” (GMVV, 2011c). En cuanto a los ejecutores del programa, el Estado se reserva la ejecución del 92% de las obras, dejando el resto al sector privado (GMVV, 2011d). Esto constituye un panorama de control total por parte del Estado, de los recursos y medios de producción de vivienda de interés social en Venezuela.

Impacto de la GMVV

La GMVV ha tenido logros cuantitativos destacables. En primer lugar, según las cifras anunciadas por las autoridades de vivienda (UN, 2013), se han construido cerca de cuatrocientas mil viviendas en los últimos dos años, una cifra sin precedentes². Además, las familias más pobres se han visto favorecidas e incluidas. Pero la ciudad no está presente, no es tomada en consideración (Peña, 2013), lo que se evidencia en la construcción acelerada de edificios que no responden a su entorno, sin previsiones de equipamiento urbano y sin ampliación de los servicios, medios de transporte y empleo. El argumento de las autoridades es que “estamos en emergencia: los servicios irán detrás de las viviendas”. Pero esa no es la solución para nuestras ciudades, y menos para Caracas. Lamentablemente, lo que se percibe al recorrer, por ejemplo, los desarrollos en la avenida Libertador y en el centro de Caracas, así como en Playa Grande, Caraballeda y Tanaguareñas en Vargas, es terrible: no existe ni se ha informado sobre equipamiento urbano adicional, ni sobre planes para ejecutarlos. En consecuencia, la calidad de vida en los vecindarios y en la ciudad en general se ha visto comprometida.

CUATRO TEMAS CRÍTICOS DE LA GMVV Y SU IMPACTO EN LA PROFESIÓN

Lo expuesto sobre la GMVV nos conduce a identificar cuatro temas críticos que han tenido importantes consecuencias en la profesión: la planificación vertical centralizada; los extremadamente cortos lapsos de ejecución; la presión para ajustar los honorarios profesionales; y las restricciones de costo en los desarrollos.

Planificación centralizada y vertical

La planificación centralizada y vertical, enfoque característico de las grandes corporaciones y de los militares, se asume porque se supone que hace más expedita y eficiente la toma de decisiones, permite controlar todos los componentes de la producción de viviendas, y además no depende de los vaivenes del mercado. Pero en la GMVV la planificación, centralizada o no, realmente no ha ocurrido: se ha aplicado más bien una toma de decisiones centralizada. Algunos voceros oficiales lo admiten públicamente y muchos lo reconocen en privado. Un ministro, arquitecto profesor de la FAU-UCV, declaró: “Hasta ahora hemos hecho exactamente lo que hace el sector privado. El sector privado no planifica, va, consigue un terreno y construye su edificio; comprueba si lo puede hacer por las ordenanzas y si no forcejea y consigue los permisos” (*El Nacional*, 7 de julio de 2013).

Además, no se lleva adelante una planificación conjunta con las autoridades locales. Son los funcionarios del Gobierno central los que dictan lo que debe hacerse en los desarrollos, determinando las características urbanas de los mismos, tales como densidad, población, número y tipo de viviendas, etc. Tampoco se ha propiciado la incorporación de las comunidades a la toma de decisiones sobre su hábitat.

²Estas cifras no pueden ser corroboradas de manera independiente. “La mayoría de la información disponible sobre la GMVV es propaganda de este programa. Existe poca o ninguna información concreta, con datos objetivos, y verificables” (Transparencia Venezuela, 2013, p. 7). Véase, también, Hermida (2013).

Como consecuencia, la planificación centralizada pudiera conducir a los profesionales de la arquitectura y el diseño urbano a aceptar de manera acrítica las condiciones de desarrollo que plantean los funcionarios, ya sea porque es más fácil ceder que discutir, o porque es un tema de obediencia a órdenes superiores y que por lo tanto no pueden ser cuestionadas. También pudiera impedir que los proyectos sean discutidos abiertamente con pobladores y vecinos.

Lapsos de ejecución extremadamente cortos

Lo ambicioso de las metas de la GMVV obliga a unos tiempos de ejecución extremadamente cortos. Esto tendría sentido porque su intención es resolver la urgente situación de las familias sin vivienda, un drama humano que justifica implementar la aceleración de las obras. Sin embargo, la premura y las presiones de tiempo pueden conducir a la improvisación y subestimar los tiempos de los proyectos, lo cual a su vez puede derivar en desorden y caos, suelo fértil para la corrupción y la ineficiencia. Distintas instancias compiten simultáneamente por los fondos para sus proyectos y terminan comprometiéndose con sus superiores y con los beneficiarios a completar los desarrollos en lapsos imposibles de cumplir. Estos factores, aunados a la presión electoral, colocan bajo enorme presión a todos los componentes de la industria de la construcción, incluyendo a los profesionales, quienes se ven involucrados en una frenética producción de proyectos para responder a la programación de las autoridades.

Quizás el impacto más desfavorable que podamos identificar en la profesión sea que toda esta presión pueda conducir a la minimización de la importancia de la fase conceptual de los proyectos (Acosta, 2012, pp. 27-31), con terribles consecuencias para los desarrollos. Bajo estas premisas, la ingeniería de detalle se ejecuta también en lapsos que lucen insuficientes. Como es de esperarse, la calidad de los proyectos se ha visto impactada negativamente.

989

Presión para bajar los honorarios profesionales

Funcionarios y organismos públicos exigen a los profesionales ajustar sus honorarios en los desarrollos de vivienda. De esta forma, se espera, los recursos alcanzarán para más proyectos y los profesionales se harán más competitivos. Pero la reducción de honorarios, más allá de lo razonable, impacta la calidad de los proyectos, la cual puede verse seriamente comprometida. Además, en una economía inflacionaria reducir los honorarios implica un empobrecimiento de los profesionales. Como consecuencia, el ejercicio profesional puede verse impactado porque, para reducir gastos, las oficinas de proyecto pueden verse obligadas a contratar profesionales de menor experiencia que asuman responsabilidades más allá de las que están calificadas. Bajar los honorarios además, puede conducir a que los profesionales no puedan completar los proyectos, encontrándose eventualmente en una posible situación de incumplimiento de contrato.

Otro aspecto que impacta la profesión es que, para ahorrar, los proyectos tienden a plantearse como “reproducibles”, a manera de plantillas que se repiten en cualquier contexto. Este es el caso, por ejemplo, de edificios idénticos construidos en diversos lugares de Caracas y el litoral de Vargas, sin respuestas específicas a su contexto y de espaldas a su entorno.

Y para completar este panorama, muchos proyectos, de hecho los más importantes por su magnitud y trascendencia (Fuerte Tiuna y Ciudad Caribia, entre otros), son contratados a empresas privadas extranjeras (de Irán, Bielorusia, Rusia, China, Colombia, Cuba, etc.) que terminan subcontratando a profesionales y contratistas locales a tarifas increíblemente reducidas.

Como es de suponer, unos lapsos de ejecución extremadamente cortos sumados a la presión para bajar los honorarios se convierten en una combinación considerablemente dañina y de gran impacto negativo potencial en los proyectos y el ejercicio profesional.

Restricciones de costos en los desarrollos

La vivienda de interés social es una vivienda de bajo costo. Es evidente que imponer restricciones económicas es una política que apunta a que los recursos disponibles alcancen para atender más familias. Pero en ocasiones las restricciones de costos se transforman en una presión para disminuir la calidad de los urbanismos y las edificaciones. Por ejemplo, los ya mencionados proyectos reproducibles y repetitivos pudieran reducir costos, pero no necesariamente se adaptan a los contextos específicos en los que serán aplicados. Y las empresas extranjeras contratadas han importado sistemas constructivos que no siempre cumplen con la normativa nacional y que no han sido certificados como sismorresistentes y, sin embargo, los profesionales se ven obligados a aplicarlos. Por otra parte, los controles de cambio de divisas crean enormes y viciosas distorsiones: a las empresas venezolanas les resulta casi imposible competir con las empresas extranjeras que pueden cotizar sus servicios a la tasa de cambio controlada. Además, es ampliamente conocido en el medio profesional, que las compañías foráneas cancelan en moneda local, obteniendo jugosas ganancias en el mercado paralelo de divisas.

DILEMAS ÉTICOS EN LA PRÁCTICA: ¿CÓMO ACTUAR FRENTE A LAS PRESIONES?

Para lidiar con el impacto de la toma de decisiones centralizada y de las presiones de tiempos y costos en los desarrollos, el profesional debería plantearse una serie de interrogantes aplicables a cualquier proyecto en nuestro contexto:

- ¿Cómo mitigar los efectos negativos de trabajar bajo tales presiones?
- ¿Cómo puede el profesional bregar con el político, el burócrata, el promotor, el cliente, el jefe, o quienquiera que ejerza tales presiones?
- ¿Debería un profesional participar en un determinado proyecto a pesar de que las exigencias del promotor le planteen evidentes dilemas éticos?
- Si se decide a participar, ¿cómo puede el profesional desarrollar argumentos de manera tal que el cliente pueda ser convencido de moderar o cambiar sus exigencias *antes* de que el proyecto comience o, más difícil aun, *durante* el proyecto?
- ¿Cómo puede el profesional asegurarse de que no terminará corrompido durante el proceso?

A nuestro entender, frente a estos dilemas, al profesional se le presentan tres opciones básicas: 1. No participar en el proyecto; 2. aceptar las condiciones del cliente; y 3. negociar y tratar de convencer al cliente-promotor de hacer las cosas de otra manera.

1. La primera opción es *no aceptar el proyecto*. Si el profesional no está de acuerdo con las condiciones del cliente (o del jefe), pudiera decidir simplemente no ofertar ni participar en

el proyecto. Esta es una decisión difícil de tomar, en especial en tiempos de estrechez económica y escasez de trabajo, pero en ocasiones hay que asumirla.

2. La segunda opción es *ceder a las exigencias del cliente*, por muy arbitrarias que sean, e intentar realizar un buen trabajo técnico. Como justificación es frecuente escuchar: “si no lo hago yo, lo hará otro, así que mejor lo tomo”. Esta opción puede suponer que el profesional actúe acriticamente y en contra de sus principios, sea por motivos económicos o por presiones políticas.
3. En el medio de estos dos extremos, está la opción de *abrir un proceso de diálogo y negociación con el cliente*, tratando de entender pero también cuestionando sus exigencias. El profesional pudiera tratar de convencer al promotor de moderar sus ambiciones y de entender los valores de otros actores, en especial los futuros usuarios; pudiera asimismo indagar si al cliente le interesa la calidad de vida urbana, la responsabilidad social y ambiental, etc., e intentar llamar su atención sobre estos valores. Como es de esperarse en un diálogo, al profesional también le tocará ceder y estar abierto a ser convencido.
 - a. Ahora bien, la mayor posibilidad de éxito ocurre si el profesional trata de abrir este diálogo *antes* de aceptar el encargo. Desafortunadamente, la ya mencionada toma de decisiones centralizada y vertical dificulta enormemente esta vía; las especificaciones de los proyectos son hechas a los más altos niveles y, usualmente, no dejan espacio para el debate.
 - b. Así que lo que quedaría en muchos casos sería tratar de hacer cambiar de opinión al cliente *después* de obtenido el encargo. Pudiera ser que, previamente, el profesional haya logrado manifestar sus opiniones contrarias a las exigencias del cliente. Pero aun así, esta opción es mucho más arriesgada: si no se tiene éxito en convencer al cliente, entonces el profesional se encontrará en una posición mucho más difícil: o renuncia al proyecto (con las consabidas consecuencias negativas contractuales y de prestigio), o peor aun, cede ante las exigencias del cliente (opción 2 anterior). Pero en nuestra práctica hemos encontrado que aun los clientes más tenaces escuchan. Lo primero es tratar de que el proceso vaya más despacio al inicio, en la fase conceptual, de manera que los parámetros especificados puedan ser revisados e incluso cuestionados. Y se pueden aplicar otras estrategias: crear alianzas; mediación entre las partes; mostrar evidencia como normas, hechos y resultados de investigaciones que respalden lo que el profesional propone. Pero para todo esto el profesional debe tener su estrategia argumentativa muy clara y utilizar su imaginación creadora al máximo.

991

REFLEXIONES SOBRE LOS DILEMAS Y EJEMPLOS DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL

En la práctica, la opción 3, que acabamos de exponer –abrir espacios de diálogo y negociación que permitan convencer al cliente y otros actores de hacer lo correcto, y de moderar sus ambiciones e intereses–, resulta la más apropiada e interesante. Pero, como se dijo, quizás el principal dilema que se le presenta aquí al profesional es que si plantea sus inquietudes *antes* de ser contratado pueda perder el encargo, pero si las presenta *después* se arriesga a que si no convence al cliente su situación puede empeorar.

En tres proyectos de urbanismo y vivienda en que hemos participado, nos hemos encontrado con las siguientes exigencias, o determinantes del cliente, que nos han conducido a situaciones dilemáticas:

1. Planteamiento, por parte del promotor, de criterios de proyecto no sustentados, tales como incumplimiento de variables urbanas locales, parámetros y programa no respaldados ni argumentados, esquemas preestablecidos y replicables (“plantillas”).
2. No se contempla explícitamente coordinación con las autoridades locales. En general, se plantea sobrepasar las ordenanzas y/o establecer nuevos parámetros para los desarrollos.
3. Tiempos de ejecución exageradamente cortos; el proyecto debe realizarse bajo la modalidad de *fast-track* (proyecto y construcción simultáneos) para ganar tiempo.
4. La comunicación con el cliente-promotor será indirecta, a través de la empresa contratante de la inspección del proyecto.

Nuestra experiencia en los tres proyectos que a continuación se enumeran nos permitirá ilustrar estos temas.

- Proyecto urbanístico-habitacional: 2.400 viviendas en el estado Vargas (2010-2012)
- Proyecto urbanístico-habitacional: 3.200 viviendas, Charallave, estado Miranda (2013-2014)
- Proyecto urbanístico-habitacional: 11.000 viviendas en cinco asentamientos rurales en la planicie de Maracaibo, estado Zulia (2007)

992

Planteamiento, por parte del promotor, de criterios de proyecto no sustentados

En los tres proyectos mencionados, la normativa local –llámese planes de ordenamiento urbano (POU), ordenanzas municipales, o planes regionales– no fue tomada en cuenta en la definición de los desarrollos. Variables tan importantes como la población, la densidad, el número de viviendas, el equipamiento urbano y los servicios de infraestructura eran definidas por las instancias centrales de Gobierno, en concordancia con la idea de una planificación centralizada y vertical, como explicamos más arriba.

En los proyectos de Vargas y Miranda, las variables urbanas establecidas por el promotor no cumplían con las ordenanzas locales, las cuales en el caso de Vargas no contemplaban el uso residencial, y en ambos casos tampoco permitían la mayor densidad de población especificada en el programa. En ninguno de los proyectos se daban explicaciones sobre los criterios que sustentaban la propuesta de población. En Vargas nunca se aclaró por qué eran 1.850 apartamentos de 3 habitaciones. Y en Miranda tampoco se explicó por qué en un inicio se solicitaron 5.000 viviendas, también de 3 habitaciones. Además, con la intención de reducir los lapsos de proyecto, el cliente suministró, en el caso de Vargas, un plan preliminar para todo el desarrollo, el cual tenía que ser asumido y respetado por quien ganara el contrato. Y en Miranda se nos entregó un proyecto para la primera etapa que debía ser utilizado como “modelo” y replicado cual plantilla en todo el desarrollo. En este punto hubiésemos podido renunciar a

ofertar. Aunque no estábamos satisfechos con estas premisas, y las cuestionamos, accedimos a comenzar el proyecto en el entendido de que intentaríamos convencer al cliente y moderar y flexibilizar sus planteamientos. Además, y quizás más importante aun, entendíamos la tremenda urgencia de dotar de vivienda a los damnificados, y concluimos que se trataba de proyectos muy pertinentes donde podíamos aportar, y además, cabe admitir, queríamos ser contratados.

Después de iniciados los proyectos, se nos solicitó incluso aumentar el número de viviendas especificado al inicio. En Vargas hicimos una contrapropuesta: abandonar el rígido concepto de que todas las viviendas fuesen de tres habitaciones y más bien proyectar apartamentos de una, dos y tres habitaciones (atendiendo así la estructura demográfica de los residentes), lo que nos permitiría aumentar el número de viviendas de 1.850 a 2.400, manteniendo la misma densidad de población de la propuesta original, y atendiendo más familias. De manera similar, en Miranda logramos convencer al cliente bajar a 3.200 viviendas de dos y tres habitaciones. También en ambos casos logramos convencer al promotor de renunciar a su intención de aumentar la densidad, y de modificar sus “modelos” y esquemas sustancialmente, con el fin de poder responder más apropiadamente a las necesidades reales del contexto. Es decir, negociamos con el cliente y lo convencimos de moderar y flexibilizar sus posiciones. Nosotros también cedimos, por supuesto, al aceptar las condiciones propuestas para el urbanismo, pero logramos algo importante a cambio: que se incluyera el equipamiento urbano y los servicios que dictan las normativas nacionales y locales.

En el caso del Zulia, se solicitó proyectar desarrollos rurales para 11.000 viviendas en cinco asentamientos, con una población total de 50.000 habitantes. La ubicación de los asentamientos y el número de unidades de vivienda en cada desarrollo estaban preestablecidos. Antes de comenzar el proyecto la primera pregunta que hicimos fue cómo el cliente había obtenido esos números; la ubicación lucía razonable pero parecía haberse sobrestimado la población. Además, la población existente en la zona era, aproximadamente, un décimo de la planificada, por lo que la segunda pregunta era cómo iba el Gobierno a atraer a los futuros residentes a establecerse en el campo, dejando atrás su vida urbana, por dura que fuera, para asumir el modo de vida rural, un tema sociocultural. Y la tercera pregunta, estrechamente relacionada con la anterior, era cuáles serían los incentivos económicos para trabajar en agricultura, en virtud de que la propiedad de la tierra y la producción y comercialización de los rubros agrícolas serían de propiedad colectiva. De esta forma, los agricultores terminarían convirtiéndose en trabajadores asalariados del Estado (laguarura.net, 2013), tal como ocurrió, una perspectiva no muy alentadora. Se nos advirtió que tanto los estimados de población como los sistemas de producción colectivos eran exigencias del promotor y había que asumirlas.

Fue muy difícil obtener respuestas satisfactorias a nuestras preguntas. Elaboramos informes donde planteábamos nuestras dudas e inquietudes, con la intención de provocar y abrir el diálogo. En paralelo, continuábamos con nuestro trabajo y a medida que avanzábamos seguíamos indagando en busca de respuestas, y negociando mejores condiciones para el urbanismo, equipamiento y viviendas. Con esto último, es justo decirlo, los clientes se mostraron muy receptivos en general.

Ausencia de coordinación con autoridades locales

En todos los proyectos observamos que las autoridades locales eran ignoradas. En los desarrollos de Vargas y de Miranda, al plantear nuestras dudas sobre la primera condición –la de no cumplir con las ordenanzas– se nos respondió que, en virtud de que existía una emergencia habitacional, el Gobierno central podía imponer variables urbanas en las autoridades locales. Aunque no estábamos satisfechos con estas premisas, y las cuestionamos, entendíamos la tremenda urgencia de dotar de vivienda a los damnificados, por lo que comenzamos a trabajar. Pero en paralelo buscamos el apoyo de las autoridades locales para que, aun aceptando las nuevas variables, se incluyeran en el proyecto sus posiciones, así como los equipamientos y servicios urbanos correspondientes.

En Miranda, al revisar la ordenanza encontramos que permitía un máximo de 2.000 viviendas (100 habitantes por hectárea) a diferencia de las 5.000 propuestas por el cliente. También conseguimos que el plan de vialidad local preveía una troncal que dividía transversalmente el lote en dos. No nos sorprendió que el cliente no estuviese al tanto de estas restricciones; ya habían comenzado a construir sin permisos la primera etapa con el apoyo del Gobierno central. Pero debido a las presiones electorales y las expectativas creadas en la comunidad, el Ministerio insistía en desarrollar las cinco mil viviendas. Solicitamos entonces un tiempo para revisar y consultar con la Alcaldía. La ordenanza prevé densidades mayores en otros sectores de Charallave, así que, después de nuestras conversaciones con la autoridad local, propusimos aumentar la densidad a 160 habitantes por hectárea para bajar el número de unidades a 3.200 apartamentos de 2 y 3 habitaciones, lo cual representa una disminución de 36% en el número de viviendas y de 43% en la población con respecto a lo propuesto por el Ministerio, pero que todavía es 60% más de densidad de lo permitido por la ordenanza. Convencimos finalmente a nuestro cliente de que esto era una mejor opción.

994

Lapsos de ejecución exageradamente cortos y modalidad *fast-track*

En todos los casos, el cliente exigió la culminación de los trabajos en tiempos de ejecución claramente inviables; de hecho, en el proyecto de Vargas, los mismos representantes del cliente no veían posible el lapso de 9 meses exigido. La presión podía interpretarse de dos maneras: la primera, responder a la urgente necesidad de los damnificados, y la segunda, entregar las viviendas antes de las elecciones³, que en el caso de Vargas eran las presidenciales de 2012 (cuando mayor presión hubo), en Miranda las municipales de 2013, y en Zulia el referéndum constitucional de 2007. De manera que, en cada caso, antes de firmar el contrato negociamos la posibilidad de prórroga, lo que, además de permitir al cliente no retractarse de su exigencia, protegía nuestros intereses. Al final, los proyectos tomaron mucho más tiempo del acordado.

Otro aspecto es que en todos los proyectos se exigía trabajar bajo la modalidad de *fast-track es decir*, proyecto y construcción simultáneos, el cual, bien conducido, permite ahorrar tiempo en las obras; pero la presión también conduce a improvisación y errores. En Vargas hubo problemas con la resistencia del concreto en las fundaciones, y en Miranda y Zulia se incurrió en errores de obra y costos adicionales al perderse parte del movimiento de tierra de la primera etapa.

³Aparentemente, la presión ha bajado en los dos primeros meses de 2014, año no electoral. Según cifras de Ministerio de la Vivienda, la producción bajó 70% con relación al mismo lapso de 2013 (Armas, 2014).

Comunicación indirecta con el cliente-promotor

En ninguno de los proyectos se nos permitió comunicarnos directamente con el organismo central promotor del desarrollo. Toda comunicación debía hacerse a través de nuestro cliente, quien nos subcontrataba para el proyecto, o de sus inspectores. Esto dificultaba enormemente la fluidez de las comunicaciones y, por ende, la velocidad de la toma de decisiones frente a lapsos tan cortos. Los largos períodos de silencio en los tiempos de respuesta a las entregas y a las consultas son, en nuestra experiencia, la causa principal de los retrasos sufridos en los cronogramas de proyecto.

El hecho de que en los tres proyectos era nuestro cliente quien elevaba nuestras preguntas e inquietudes y discutía nuestras propuestas con el organismo central promotor del desarrollo, es indicativo de la preferencia en la GMVV por una planificación centralizada y vertical, como se discutió más arriba; además, en las comunicaciones predominaba la falta de transparencia, lo cual terminaba perjudicando los resultados del proyecto.

CONCLUSIONES

La planificación centralizada y vertical, la imposición de criterios de proyecto no sustentados por parte del promotor, la imposición de brevísimos lapsos de proyecto, la ausencia de coordinación con autoridades locales, la poca transparencia y fluidez de las comunicaciones entre profesionales, clientes y promotores, todos estos temas son realidades que hemos encontrado en nuestros proyectos recientes de vivienda social en Venezuela.

Pero a pesar de las dificultades y presiones características de los proyectos, es imperativo abrir el proceso de diálogo y negociación en el trabajo profesional. Esto significa reconocer que la profesión del arquitecto y del diseñador urbano se encuentra permanentemente con fines contradictorios y dilemas éticos que no tienen respuestas sencillas y directas. Se deben aceptar los retos de utilizar nuestras mejores herramientas de argumentación y negociación para convencer al cliente-promotor, y a otros actores, de hacer lo correcto, de moderar sus metas, sean ellas ambiciones políticas o económicas que pudieran no estar al servicio del interés público ni de la mejora de la calidad de vida de los habitantes y comunidades. Este enfoque abre un amplio rango de posibilidades, pero es también un tremendo reto: el papel de nuestros gremios y escuelas en educar a los profesionales en habilidades de participación y negociación requeridas para exponer sus ideas y valores al cliente, promotores y otros actores, se convierte así en un aspecto fundamental del trabajo y de la ética profesional.

995

REFERENCIAS

- Acosta, D. (2012). Principios y valores en el diseño y en la práctica de la arquitectura. (Trabajo de ascenso a la categoría de profesor Titular). FAU-UCV, Caracas.
- Armas, M. (2014). Retrocede construcción de la Gran Misión Vivienda. <http://www.eluniversal.com/economia/140306/70-retrocede-construccion-de-la-gran-mision-vivienda>. Acceso: 6 de marzo de 2014
- GMVV (2006). La Gran Misión Vivienda Venezuela, http://www.misionvivienda.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=32&Itemid=78 Acceso: 6 de marzo de 2014

- GMVV (2011a). Marco legal, en http://www.misionvivienda.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=46&Itemid=79. Acceso: 6 de marzo de 2014
- GMVV (2011b). 5 vértices para el buen vivir, en http://www.misionvivienda.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=48&Itemid=83. Acceso: 6 de marzo de 2014
- GMVV (2011c) http://www.misionvivienda.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=83&Itemid=37 Acceso: 6 de marzo de 2014
- GMVV (2011d). Vértice ejecutores, en http://www.misionvivienda.gob.ve/index.php?option=com_content&view=article&id=85&Itemid=100 Acceso: 6 de marzo de 2014
- Gómez, J. (2013). La vivienda en Venezuela. Marco legal y situación del sector, en <http://www.cvc.com.ve/unimet/Presentaciones/Vivienda.pdf>. Acceso: 6 de marzo de 2014
- Hermida, E. (2013). *Gran Misión Vivienda Venezuela en cifras*. Provea, 2013. <http://www.derechos.org.ve/2013/12/02/esperanza-hermida-gran-mision-vivienda-venezuela-en-cifras/> Acceso: 6 de marzo de 2014
- IDB (2012). Inter-American Development Bank. *Latin America and the Caribbean face large and growing housing deficit, IDB study says*. <http://www.iadb.org/en/news/news-releases/2012-05-14/housing-deficit-in-latin-america-and-caribbean,9978.html> Acceso: 6 de marzo de 2014.
- Laguarura.net (2013). Los trabajadores de la planicie Maracaibo/Comuna Laberinto denuncian situación de la empresa. <http://laguarura.net/2013/08/22/los-trabajadores-de-planicie-maracaibocomuna-laberinto-denuncian-situacion-de-la-empresa>?. Acceso: 6 de marzo de 2014.
- Peña, M.I. (2013). Gran Misión Vivienda Venezuela en la avenida Libertador y el modelo de la ciudad compacta en Caracas. *XXI Jornadas de Investigación IDEC-FAU-UCV*, Caracas.
- Transparencia Venezuela. (2013). Análisis de riesgos de corrupción e integridad en Gran Misión Vivienda Venezuela. Resumen ejecutivo. <http://transparencia.org.ve/wp-content/uploads/2013/01/9.-Resumen-Ejecutivo-GMVV1.pdf>. Acceso: 6 de marzo de 2014
- UN. (2013). Gran Misión Vivienda Venezuela ha entregado 503.077 viviendas. <http://www.ultimasnoticias.com.ve/noticias/actualidad/politica/gran-mision-vivienda-venezuela-ha-entregado-503-07.aspx>. Acceso: 6 de marzo de 2014