

HACIENDO LOBBY POR EL VALOR: UN DIÁLOGO

Palabras clave

Trabajo
Profesión
Mercado
Disciplina
Valor agregado

Partiendo del argumento de que los arquitectos son trabajadores precarios, Architecture Lobby se reúne y organiza para exigir una justa valoración de los servicios que nuestra profesión provee. En esta conversación entre sus miembros, sin embargo, trascienden la figura del arquitecto y profundizan en nociones de valor arquitectónico que develan todo el sistema que rodea nuestro trabajo.

PD: En la convocatoria abierta sobre 'Valor', los editores de ARQ afirman que el valor en arquitectura está tensionado entre ser entendido como un 'valor de uso' concreto – una síntesis de variables económicas (suelo, materiales, metros cuadrados construidos) – y un 'valor de cambio' determinado no por la necesidad o el uso, sino por acuerdos de intercambio de naturaleza social. Insinúan que el 'valor arquitectónico' podría estar (pero no) asignado al 'valor de uso', aunque no está claro si quieren sugerir que, lo que quiera que sea el 'valor arquitectónico', sería un aspecto del 'valor de cambio'.

Hay mucho que decir sobre estas dos preguntas: ¿realmente creemos que, incluso en la definición de arquitectura más propia del desarrollo inmobiliario, el valor de uso es determinable? O básicamente, ¿tiene algún significado el concepto de valor de uso desde la Revolución Industrial?

Sin embargo, quiero comenzar con cómo se enmarca la convocatoria en términos generales; es decir, vinculando lo pregunta por lo económico con una pregunta por lo ético. ¿Cuáles – preguntan – son los vínculos entre el valor de un edificio y nuestro propio sentido disciplinar de qué es lo que importa cuando nos involucramos en nuestro trabajo? ¿Qué valores sostenemos? Me interesa esta elisión como punto

Participantes (en orden de aparición, todos miembros de Architecture Lobby)
Participants: (in order of appearance; all are members of the Architecture Lobby)

Peggy Deamer PD
 James Heard JH
 Aaron Cayer AC
 Phil Bernstein PB
 William Huchting WH
 Gabriel Cira GC
 Manuel Shvartzberg MS
 Marianela D'Aprile MDA
 David Hecht DH

de partida porque en la descripción del trabajo del Architecture Lobby decimos: «Architecture Lobby es una organización de trabajadores de la arquitectura que aboga por el valor de la arquitectura entre el público en general y del trabajo de arquitectura dentro de la disciplina». Creo que presentamos la misma elisión entre valor ético y valor monetario, una elisión que, creo, nos permite ser imprecisos respecto de qué es exactamente lo que estamos proponiendo. ¿Estamos hablando de dinero, para el propietario, diseñador o trabajador, o estamos hablando del valor social al que apunta nuestra ética?

Tal vez esto no sea un problema: la expresión 'valor agregado' – aquello que la arquitectura pareciera aportar a la construcción – podría sintetizar felizmente esta elisión al sugerir que el conocimiento social y estético que 'agregamos' sería (con suerte) entendido por el público y (con suerte) retribuido mediante una compensación. Mi esperanza es que las reflexiones de los miembros de Lobby sobre este tema nos devuelvan a las preguntas originales sobre valor de uso y de cambio en arquitectura.

JH: Peggy, en lugar de aproximarme a la arquitectura a partir de la distinción entre uso y cambio propia de las mercancías, me gustaría abordarla desde el problema de la valorización versus la fetichización; es decir, si la arquitectura se encuentra en un estado de fetichización fija, puede ser que la inmediatez de la mercancía nos impida ver el lugar más pertinente desde donde mirarla.

Esto significa centrar el discurso en la capacidad de la arquitectura para generar valor a través del 'lugar' en oposición a la 'cosa'. El valor de cambio, como su nombre lo sugiere, se hace evidente a través del intercambio de la cosa y, por ende, aborda el aspecto incorrecto.

Yo propondría que el intercambio de arquitectura es esencialmente distinto del de otros bienes en el

«Mientras sigamos creyendo que lo que hacemos es diseñar edificios – en lugar de ofrecer conocimiento sobre una amplia gama de cosas – no debería sorprendernos que el público en general piense que los arquitectos hacemos objetos y recoja los criterios más mundanos a la hora de considerar su valor.»

sentido de que está enraizada en un lugar y, por lo tanto, no puede ser intercambiada físicamente. Más que un bien, es un territorio el que cambia de manos y el avalúo del territorio en el capitalismo tardío está directamente relacionado con el valor especulativo de ese suelo. Bajo un esquema de especulación, la arquitectura se juzga en relación a su capacidad de extraer el potencial latente en el territorio, un potencial dictado por el mercado; se lo considera como un medio para la extracción de renta. Todo esto es para decir que la arquitectura en sí misma no es la mercancía, sino un acto de valorización sobre el suelo mismo.

Para ser claros respecto de los términos e ideas expuestos aquí: estoy usando ‘mercancía’ y ‘mercantilización’ en el sentido marxista, como un objeto que tiene un valor de uso (material) reconocible en su origen y un valor de cambio (social) reconocible durante su intercambio en el mercado. Como evidentemente existe un valor social asociado a la arquitectura, lo que intento hilar es si ese valor social es el que oscurece el trabajo (y por lo tanto, un valor de cambio) o si es más bien un juicio de valor separado.

En todo caso, el valor arquitectónico no es equivalente al valor de cambio, sino que tiene que ver más bien con su capacidad de valorizar. La arquitectura reconoce el valor en un lugar y, si deja de extraer o maximizar ese valor, sin duda será demolida.

AC: Esto es interesante, pero nos devuelve a una postura histórica del valor arquitectónico, centrada en el objeto – en lugar de en la labor del arquitecto – como el *locus* del valor; una posición de la cual Lobby ha tratado de distanciarse. Al repensar y repositionar el valor específicamente en términos de ‘trabajo’ (desde el conocimiento, a las maquetas y los documentos) en lugar del producto final, los arquitectos están llamados a posicionarse dentro de la economía política existente, en vez de pretender que tanto ellos como sus objetos son inmunes a esta. Entonces, la pregunta sería, ¿cuál es el valor del ‘trabajo’ arquitectónico? Si imaginásemos que a los arquitectos no se les pagara un porcentaje de la construcción o un salario fijo por hora, ¿cómo podrían argumentar formas de compensación alternativas que sugirieran un valor en términos distintos al del dinero?

PB: Siguiendo esta conversación, me pregunto si podemos reducir el ‘valor’ de todos los edificios a su ‘resultado valorizado’ utilizando exclusivamente los constructos del mercado. Ese modelo funciona bastante bien para edificios comerciales, que comprenden sólo una parte de la totalidad de los edificios diseñados por arquitectos. Pero ¿qué pasa con una biblioteca pública, una escuela, una clínica de salud sin fines de lucro, donde el objetivo de la transacción no está determinado por el mercado? Diría que la transacción es bastante diferente para el caso de un rascacielos en Nueva York y una clínica de atención ambulatoria administrada en alguna parte por una ONG.

WH: La apreciación del trabajo arquitectónico y su valor son definidos por el mercado, pero el significado de ‘ser definido por el mercado’ es impreciso y se vincula a qué tan autónomos se conciben la arquitectura y el trabajo arquitectónico. Por ejemplo: tengo un amigo que es artista profesional. En un buen año, fácilmente gana millones vendiendo su obra en Art Miami y Art Basel. Le diseñé dos casas estudio. Ninguna se concretó. Su reacción descarada fue «¿por qué debería pagarte entonces?». Desplegué mi arte para él y dice que no tiene ningún valor fuera del ámbito de lo construido. Pero consideremos lo siguiente: él invierte USD 2.500 en materiales en una obra de arte que su galería vende como parte de una serie de ocho a USD 35.000 cada una; y se agotan ¿Tiene valor esa obra fuera de las conexiones de su galería? Ni el mundo del arte ni la arquitectura están interesados en el ‘trabajo’. Lo que interesa es el producto final avaluado como inversión. Esta es la naturaleza del mercado.

PD: Sólo algunas ideas para llevar nuevamente la discusión al punto que planteaba Aaron; a mí también me sorprende que la conversación se centre tanto en el objeto/edificio, incluso si ‘lo’ vemos en términos de valor social, uso, avalúo o valor de cambio. Recapitulando: el ejemplo que presenta William brinda una imagen precisa de cómo el público y nuestros clientes nos ven y, por lo tanto, de cómo valoran (lamentablemente) nuestro trabajo. Pero el punto para mí (y para Aaron) es que este razonamiento asume que nosotros (arquitectos/miembros de Lobby) estamos de acuerdo en que aquello que se valora es el objeto diseñado en términos arquitectónicos, incluso cuando no estemos de acuerdo en cómo se le asigna valor. Aaron y yo creemos que el objeto es la punta del iceberg, la evidencia física de una asombrosa variedad de conocimiento que es lo que realmente ofrecemos (dudo de usar la palabra ‘producimos’). Mientras sigamos creyendo que lo que hacemos es diseñar edificios – en lugar de ofrecer conocimiento sobre una amplia variedad de cosas, ninguna de las cuales depende del programa o el sitio o de que necesite ser construida – no debería sorprendernos que el público en general piense que los arquitectos hacemos objetos y recoja los criterios más mundanos a la hora de considerar su

valor. Si estuviésemos de acuerdo en que somos productores de conocimiento, todavía quedaría, sin embargo, la cuestión de cómo dar valor a lo que estamos ofreciendo o vendiendo (conocimiento). Deberíamos volver sobre eso. Pero mientras tanto, me gusta pensar en la analogía con una píldora: no pagamos por ese pequeño objeto blanco, pagamos por toda la investigación médica que está detrás.

La pregunta es sobre el valor 'social' que ofrece este tipo de conocimiento. Una de las maneras que (creo) Phil sugería es que se manifiesta bajo la forma del programa y nuestra capacidad para materializar aspiraciones que no sean meramente mercenarias. Esto no es algo menor y proviene de ese mismo cuerpo de conocimientos por el que estoy argumentando y que debería remunerarse. Pero tal vez esto también esté demasiado centrado en el objeto/edificio.

JH: Peggy, estoy de acuerdo con tu esquema del valor arquitectónico y tus últimos puntos. Mientras los releo, pareciera que el problema es con el propio capitalismo. No creo que se trate de la no-existencia de un valor fundamental a ser descubierto sino de un esfuerzo de lucha contra aquello que intenta suprimir el valor fundamental de la arquitectura. Tal como lo veo, la falla radica en los efectos del capitalismo sobre la arquitectura más que en la arquitectura misma y, por eso, creo que es importante escapar del objeto, separarlo y abordarlo como una serie de relaciones para comprender cómo los valores fundamentales, o perceptuales, están encubiertos.

«Me gusta pensar en la analogía con una píldora: no pagamos por ese pequeño objeto blanco; pagamos por toda la investigación médica que está detrás.»

PD: James, estoy seguro de que en el fondo tienes razón; es el argumento de Tafuri: cada obra de arquitectura contribuirá a la explotación capitalista hasta que el capitalismo sea derrocado. Pero más allá de la pregunta de qué significa 'escapar', es demasiado deprimente pensar que no podemos hacer nada mejor, incluso si ese 'mejor' está determinado por nuestro propio sentido de autoestima; incluso si no hablamos en términos de valor monetario, sino de alinear nuestras aspiraciones sociales (o las que fueran) con la realidad. Creo que podríamos hacerlo todavía mejor, incluso en el plano monetario, si pudiéramos demostrar los beneficios fundamentales de nuestro trabajo para el público o los clientes.

GC: Quisiera centrarme en el espacio público de lo visual. Utilizo 'visual' en un sentido amplio, para referirme al conjunto de formas en que las personas experimentan los edificios dentro de su contexto, en persona y también a través de los medios y las narrativas comunes; la experiencia de un cuasi objeto/edificio/cosa. La arquitectura se ocupa del estudio y la configuración de cuasi objetos, no de edificios. En realidad, siempre estamos hablando de cuasi objetos, no de edificios ni de cualquier otra cosa; nos basamos en una reserva de conocimiento común creada a partir de la experiencia (incluyendo documentación y cualquier otro tipo de medios).

Dentro de este marco, aquí va una definición de valor en arquitectura: la arquitectura constituye una excepción a los lineamientos de la vida cotidiana – algo que comparte con todas las demás formas de arte, espectáculos, celebraciones, etc. La excepción es la fuente de su poder (el proporcionar una experiencia estética) y el rango de acción de ese mismo poder.

La arquitectura se manifiesta inmediatamente como arquitectura. Los momentos de reconocimiento y atención fija, que reafirman la identidad del objeto como arquitectura, constituyen una mercancía entre otras al servicio del capital. Esta diferencia se afirma de muchas maneras, a menudo mediante aquellas que sacrifican otros tipos de valor en nombre de este valor agregado. La 'diferencia' representa la oposición entre arquitectura y tejido urbano, y este último representa su propia indiferencia y la indiferencia de percepción que otorga a cambio. El valor disciplinar y profesional de la arquitectura reside dentro de esta 'diferencia' y, lamentablemente, se ha convertido en la expectativa y el valor *de facto* de la arquitectura y los arquitectos. Afortunadamente, es posible verlo de otro modo.

¿Podemos concebir un valor arquitectónico que opere sin enunciar la diferencia en nombre de la propia diferencia? ¿Podemos combatir nuestra adicción a la pura diferencia? Una manera de pensarlo es a través de los dos sentidos de la palabra *performance* (como puesta en escena y como la de una herramienta que sirve a sus capacidades). A diferencia de la oposición entre 'valor de uso' y 'valor de cambio', las narrativas habituales confunden fácilmente los tipos de *performance* en arquitectura... pero ambas pueden tener los mismos efectos sobre el mundo real en la medida que alteran la percepción y, por ende, el comportamiento. Los arquitectos no deberían extraer valor abstracto directo de la diferencia, sino centrarse en valores (sociales o 'públicos') específicos y utilizar el diseño para aumentar la probabilidad de que estos se acumulen en torno a y dentro de un cuasi objeto.

Y aquí es donde empiezo a ver el paralelo con los lineamientos del Architecture Lobby. 1) Es necesario identificar el valor de la arquitectura como sustento cívico: el sustento de la vida cotidiana para todos los sujetos posibles. 2) Es necesario reconocer que el trabajo de los arquitectos puede no ser 'visible' como

tal y, precisamente por esta razón, debe ser apoyado en lugar de boicoteado. 3) Es necesario ver que los arquitectos debiesen ser evaluados por su servicio al espacio público de lo visual en lugar del espacio privado del mercado.

«Cuando discutimos el ‘valor’ de la arquitectura como práctica social debemos ser conscientes de que, a nivel de la división del trabajo del entorno construido, nuestra profesión es fundamentalmente burguesa.»

PD: Gabriel, me encanta la idea del cuasi objeto que es la arquitectura y que podría ser el lugar donde depositar su valor. Lo que se me viene a la mente son todas las imágenes, teorías, historias y héroes, así como las narrativas que configuran aquello que opera en nuestro imaginario. Pero si a esto te refieres con cuasi objeto, nos habla de un ‘valor’ que reconocemos al interior de la disciplina, pero no de algo que se equipara con un valor monetario tal como lo determina el público o el mercado. En tal caso, volvemos a la misma dicotomía ética versus dinero para definir el valor. Pero también me intriga el carácter de esa ‘diferencia’ que hoy apoyamos tan fácilmente y que debería reservarse para su cohorte más sutil. ¿Podemos decir que se trata del virtuosismo del diseño? ¿O le estoy dando una caracterización demasiado categórica? En todo caso, apoyo los tres escenarios en los que identificas el valor.

MS: Tal como se mencionaba, una cuestión fundamental en torno al valor en arquitectura es aquella respecto de su público. Es decir, la pregunta ‘¿para quién es la arquitectura?’ es recíproca de ‘¿qué es la arquitectura?’, tal vez dialécticamente entrelazadas. Como mencionaba William, esta es otra manera de plantear el eterno problema de la arquitectura como disciplina ‘autónoma’ o, en la formulación análoga de Gabriel, de cómo no reificar el elitismo de la arquitectura (su autoproclamada autonomía) como generador de ‘diferencias’ abstractas, lo que constituye el alma misma del capital.

En términos históricos, el surgimiento de la arquitectura como disciplina está intrínsecamente relacionado a la profesionalización del conocimiento experto como parte del mercado laboral. Concretamente, esto significó tomar las prácticas tradicionales de la construcción y el diseño, generalmente guiadas por gremios u otras formas de asociación, y transferir su uso exclusivo a un nuevo grupo – léase arquitectos o ingenieros – para que estos últimos pudieran desa-

rollar dichas prácticas de manera ‘autónoma’ y, por lo tanto, cobrar una tarifa de especialistas. Este giro cambió el monopolio del conocimiento y la cultura de la construcción de estructuras relativamente sociales y colectivas (los gremios) a profesionales liberales (individuos y sus respectivas empresas privadas). La formalización en manos de unos pocos de estos modos de conocimiento, hasta entonces colectivos, sirvió a dos propósitos: los servicios de arquitectura podían ser más modernos (es decir, confiables, estandarizados, maximizados, predecibles, etc.) y diferenciarse de otros (sean artesanos, constructores, ingenieros, artistas, etc.), maximizando así la eficiencia de la división del trabajo en la sociedad completa. Como resultado, un comprador de mano de obra en el mercado – en vez de un vendedor – tenía una oferta mayor y más barata de donde elegir. La división del trabajo liberal surgió principalmente como instrumento de la burguesía, que podía contratar arquitectos, ingenieros y otros especialistas; una herramienta para dominar a las clases sociales sin capital, antes que para su emancipación.

Por lo tanto, cuando discutimos el ‘valor’ de la arquitectura como práctica social debemos ser conscientes de que, a nivel de la división del trabajo del entorno construido, nuestra profesión es fundamentalmente burguesa. El ‘valor’ que aporta nuestra actividad, inscrita en estos sistemas laborales mediados por los estados, sus leyes y las infraestructuras políticas que los conectan (hoy fuertemente contrapesadas por grandes corporaciones e intereses creados), está intrínsecamente ligado a una lógica de competencia de mercado. La evolución última de esta lógica, cuando se la deja en manos del capitalismo, es la supervivencia del más apto según el precio. Por lo tanto, en términos estrictos, nuestro lema es una contradicción: el objetivo de las profesiones liberales en una sociedad de mercado es monopolizar los servicios o ser más eficiente que otros en una lucha de competencia despiadada que acaba por diezmar al ‘público general’ que afirmamos defender.

Para salir de este círculo vicioso, debiéramos tratar de reinventar las fronteras entre la ‘arquitectura’ y esas otras profesiones o sistemas que coproducen el entorno construido en un sentido de cooperación antes que de competencia. Esto no significa simplemente construir una arquitectura más ‘social’, que es en realidad una excelente mercancía para el capital contemporáneo, tal como demuestran los arquitectos predilectos del neoliberalismo (como la oficina Elemental de Aravena, para dar un ejemplo chileno). Tenemos que cambiar las lógicas que subyacen la forma en que se produce el entorno construido.

No sólo la mano de obra de arquitectura debería dejar de ser una simple mercancía dentro del mercado laboral, sino que sus mandantes tendrían que ser principalmente entidades públicas en lugar de privadas. En otras palabras, la actividad misma de la arquitectura, tal como la conocemos, tendría que cambiar radicalmente. Ya no serían empresas

«La organización sindical da a los individuos la fuerza de lo colectivo para luchar eficazmente por su valor en el lugar de trabajo y, en última instancia, por el valor de su trabajo.»

privadas las que competirían por proyectos de acuerdo con una lógica de mercado, sino que tendría que existir una infraestructura democrática que determinara de antemano quién hace los proyectos y cómo. O para usar los términos de Peggy, los 'valores de uso' tendrían que reemplazar los 'valores de cambio' del mercado como fuerza motriz de los servicios de arquitectura.

Dada la capacidad probada del capitalismo para asignar recursos de manera brutal y efectiva, de acuerdo con criterios específicos de desempeño (generalmente, precios bajos basados en la explotación laboral), se necesitaría una enorme presión sociopolítica para lograr la influencia necesaria para el cambio.

La sociedad de la que hablamos sería menos 'eficiente' e 'innovadora', en los términos ideológicos extremos que se nos presentan a diario. Pero permitiría el surgimiento de otras formas de eficiencia, innovación y creatividad, más asociadas a la solidaridad, la compasión, la experimentación abierta y las culturas del cuidado.

Por esta razón, creo que es imperativo alinear nuestras críticas estructurales de la profesión en el marco del capitalismo con aquellas críticas y prácticas feministas, *queer*, poscoloniales e indígenas que han estado tratando de articular modos de vida efectivamente diferentes durante al menos las últimas cinco décadas. Más precisamente, se requiere inventar una cultura completamente nueva, sensible a una construcción colaborativa del trabajo, la identidad y el medio ambiente, y pensar qué infraestructuras políticas democráticas podrían ser capaces de sustentar esta cultura.

MDA: Ciertamente, alinear nuestras críticas con estas que Manuel menciona es fundamental. Pero, ¿cómo pensar desde y más allá de esta crítica hacia la acción? Cuando oímos hablar acerca del valor en términos del arquitecto, específicamente sobre cómo cobramos, cómo determinamos nuestras condiciones de trabajo o cómo cambiamos dichas condiciones cuando no estamos satisfechos con ellas, a menudo escuchamos argumentos que enfatizan el 'poder' del individuo para exigir 'lo que vale'. La solución, entonces, es 'empoderar' al arquitecto con un conocimiento superficial del mercado que incluya información salarial básica y alentarlos a negociar con su empleador un salario más alto.

Si nos proponemos cualquier tipo de cambio sistémico, este enfoque al problema de los bajos sueldos es insuficiente por múltiples razones. En primer lugar, porque el ámbito de cambio es el individuo aislado, reforzado sólo por su propia iniciativa de negociar un salario más alto. En segundo lugar, este enfoque asume la primacía de la lógica del mercado y actúa dentro de él y no en su contra. El propio proceso de negociación implica reconocer y trabajar dentro de sus límites, que en este caso son establecidos por el mercado y por el capitalismo a gran escala.

La diferencia fundamental entre el ‘empoderamiento’ ideológico individual y la organización sindical estratégica radica en las tácticas que defienden para cambiar las condiciones de trabajo. El primero conduce a la negociación individual, mientras que el segundo conduce a una negociación colectiva. En la negociación colectiva, las necesidades del trabajador impulsan las demandas. Y debido a que los movimientos de trabajadores reconocen que sus necesidades a menudo quedan fuera de la lógica del mercado, dichas necesidades también se incluyen como demandas en el proceso de negociación. Si los arquitectos no negociaran individualmente, sino como un colectivo, ejercerían el enorme poder de retener su trabajo hasta que la administración cumpla con sus demandas.

La organización sindical da a los individuos la fuerza de lo colectivo para luchar eficazmente por su valor en el lugar de trabajo y, en última instancia, por el valor de su trabajo.

PB: Si bien me entusiasma la pregunta por el rol de los arquitectos, la arquitectura y los edificios en las maquinaciones a gran escala de la economía liberal, las ideas – aunque provocadoras – sobre la reestructuración de esos sistemas son una estrategia a muy, muy largo plazo. Aquí, a nivel de la calle, la propuesta del valor puede verse en términos mucho más tácticos. Por tanto, me gustaría cambiar el enfoque y guardarme la crítica a un sindicato de arquitectos (que creo que es un esfuerzo en gran medida inútil por varias razones) para otra conversación.

Manuel identifica correctamente que existen desafíos sistémicos para la definición y creación de valor del trabajo del arquitecto dentro de los sistemas de la construcción. Pero su argumento de que los arquitectos profesionales existen únicamente como un medio para aislar un *expertise* y controlar un mercado, difícilmente queda confirmado por las estadísticas. El control del mercado generalmente se manifiesta en poder de mercado, que implica influencia y compensación, ninguna de las cuales es característica de nuestra profesión.

Sin embargo, existe una segunda razón – igualmente importante – por la cual la sociedad (y los mercados) crean una clase profesional: la necesidad de una especialización extrema para abordar empre-

sas complejas y la necesidad de unir dichas competencias con la responsabilidad detrás de la toma de decisiones. Dudo, por ejemplo, que si esta conversación fuese abordada por 'The Medical Lobby' hubiera una descripción similar de servicios médicos que son mejor atendidos por 'estructuras colectivas'. Los médicos pueden sufrir las dificultades de las 'estructuras empresariales liberales', pero brindan servicios que, de otro modo, no estarían disponibles para aquellos que no estén capacitados como médicos, y los necesitamos. Tenemos un problema similar en arquitectura, y creo que también necesitamos arquitectos. Definir esa responsabilidad en los términos más amplios posibles es una propuesta de valor muy potente para los arquitectos, pero los propios arquitectos no la han adaptado a los sistemas de provisión de edificios. En arquitectura los salarios son bajos y sus trabajadores no son lo suficientemente apreciados, pero no a causa de una especialización elitista ni de la falta de influencia en una negociación, sino porque los aspectos de la práctica vinculados al mercado están muy subvalorados. La habilitación profesional, a pesar de sus múltiples dificultades, es la ventaja más poderosa que tienen los arquitectos para entregar y asignar valor a los sistemas de provisión por una sencilla razón que socavamos a nuestro propio riesgo: bajo la normativa actual, no puede construirse un edificio sin un arquitecto. Los sistemas de la construcción, que mueven miles de millones de dólares en gastos anuales, son tremendamente impredecibles: las estadísticas de las entregas 'a tiempo' y 'dentro del presupuesto' varían de deprimentes a absolutamente mortificantes.

Por lo tanto, estas dos ideas – bienestar público y ejecución de proyectos – son poderosos ejemplos de dos enormes ventajas potenciales para la conversión de valor que silencian los típicos llantos lastimeros de los arquitectos ('¿por qué a nadie le gusta el diseño y por qué no nos pagan más por él?'). Si la definición de 'bien público' fuese más amplia y demostrable, se crearía valor y los arquitectos ganarían más dinero (y también podrían pagarle más a su personal). Lo mismo ocurriría si objetivos del proyecto, tales como el presupuesto, el cronograma, la sostenibilidad, la calidad del diseño, etc., se pudieran definir claramente y los arquitectos pudieran cumplir esas promesas.

«Estoy de acuerdo en que una mayor especificidad respecto de lo que hacen los arquitectos sería un paso en la dirección correcta. Pero esto implica reconocer que los ítems que podemos enumerar bajo nuestra responsabilidad como especialistas no son meros insumos del mercado, sino campos de batalla política.»

En un mundo manejado por los datos y las métricas, esta es una oportunidad para los arquitectos.

Por supuesto, hay cuestiones socioeconómicas mucho más grandes con las que luchar, y celebro a aquellos de ustedes que estén dispuestos a hacerlo con la esperanza de establecer un camino a largo plazo para nuestra profesión. Pero mientras tanto, en terreno, los sistemas que se combinan para construir edificios están cambiando bajo todo tipo de influencias – los flujos de capital neoliberal, la industrialización de la construcción, el advenimiento de decisiones basadas en datos – y creo que necesitamos implementar tácticas a corto plazo como las descritas arriba y asegurarnos de que tendremos un lugar en la mesa cuando se discutan las grandes preguntas. Tal vez en el camino podamos crear una profesión más sostenible y valorada que consiga ese lugar en esa mesa.

DH: El comentario de Phil tiene puntos importantes a considerar, pero dos cosas me llaman la atención. Primero, el arquitecto se presenta como una especie de ‘productor’ monolítico, que sería representativo del punto de vista del cliente o del mercado sobre la práctica, pero esto elude el problema de cómo se valora el propio trabajo del arquitecto y encubre parcialmente la manera en la que el producto se constituye a través de la colaboración de distintos trabajadores.

Segundo, dentro de ese flujo de trabajo, algunos factores que Phil menciona son puntos en los que todavía hay valor por descubrir en nuevos tipos de trabajo. Uno de estos casos es el diseño ‘basado en datos’ y, en ese sentido, la automatización del flujo de trabajo. En muchos de los nuevos marcos de diseño digital el papel del arquitecto es determinar los factores que influirán en el comportamiento de un sistema de diseño automatizado, para luego evaluar y decidir (en base a un segundo registro de ‘valores’) cuáles son los resultados deseables en un contexto de diseño dado. Esto significa que el trabajo en arquitectura incluiría comprometerse con una gama de tareas más amplia, donde los propios valores del arquitecto – tal vez más que sus habilidades de diseño o su capacidad para gestionar procesos de producción – sean un factor determinante en la producción de valor para un cliente.

Mis aprehensiones con este esquema es que tampoco responde al problema del valor del trabajo en arquitectura, sino que amplía el tipo de trabajo que esta podría incluir. Sin embargo, abriría la posibilidad de mostrar cómo el valor producido para un cliente puede asociarse con un proceso susceptible a dicho análisis, aunque todavía hay mucho que explorar en ese sentido.

MS: Si bien estoy de acuerdo en que necesitamos soluciones para abordar las urgencias aquí y ahora, también creo que esto no debería imposibilitar

discusiones a largo plazo y en profundidad; de hecho creo que, a fin de cuentas, unas no pueden funcionar sin las otras.

Con respecto a la división del trabajo especializado en una sociedad moderna compleja, mi argumento no es que hayamos acumulado demasiado poder; si ese fuera el caso, nuestras retribuciones económicas serían más altas. Mi argumento es que operamos en un sistema que sólo recompensa a aquellos que buscan acumular poder económico por todos los medios posibles (también conocido como competencia de mercado capitalista). No es a causa de nuestra gran magnanimidad ética que nos hemos negado a participar en el juego del capital y su acumulación de poder resultante, sino porque desde el principio nuestra profesión empezó como una empresa aristocrática de caballeros burgueses. Los arquitectos no necesitaban el poder porque ya lo tenían, al menos en un sentido estructural: estaban más vinculados al capital que al trabajo.

El paralelo entre los profesionales de la arquitectura y la medicina es interesante, pero requiere de dos aclaraciones. Las empresas modernas complejas necesitan (de hecho, se basan en) una especialización extrema y responsabilidades claras; y el cómo se canaliza esta especialización/responsabilidad es una cuestión eminentemente política, no técnica. Por lo tanto, sugerir que los servicios médicos son mejor atendidos por estructuras no comunes (supongo que estás pensando en profesionales liberales individuales, empresas privadas, o ambas), juega de lleno dentro de una mirada de la especialización como algo que se perfecciona por medio de la competencia de mercado. Necesitamos encontrar nuevas formas para escrutar la compleja especialización que requieren las empresas modernas; formas que entiendan que la propia 'salud' (o cualquier otro valor) no puede medirse adecuadamente a través de los marcos de la economía política clásica o neoliberal.

Estoy de acuerdo en que una mayor especificidad respecto de lo que hacen los arquitectos sería un paso en la dirección correcta. Pero esto implica reconocer que los ítems que podemos enumerar bajo nuestra responsabilidad como especialistas no son meros insumos del mercado, sino campos de batalla política. De lo contrario, obtendríamos una visión completamente despolitizada del mercado. Los mercados están configurados por ciertos actores e instituciones que no se preocupan por los 'resultados' (incluso en un sentido altruista), sino más bien por su tajada de la torta.

PD: Quiero enfatizar la importancia de la contribución de David que destaca cómo, frente a la actual la hegemonía de la información y los datos, la arquitectura y el conocimiento sobre arquitectura pueden establecer valor. El análisis de Manuel sobre la configuración capitalista de nuestra disciplina no impide, en mi opinión, su efectividad: es un recordatorio de que cuando buscamos soluciones, debemos tener en cuenta el plan

completo y a largo plazo y no permitirnos equivocaciones que incidentalmente refuercen el neoliberalismo. Pero estoy de acuerdo con Phil en que podemos operar de manera diferente aquí y ahora. En el peor de los casos, las soluciones sugeridas (sólo) hacen que los problemas inmediatos sean evidentes y abordables, pese a que no ayuden a derrocar el sistema. En el mejor de los casos, las soluciones son parte del proceso de deconstrucción de ese sistema. Lo que Phil afirma respecto de cómo podemos actuar sobre el aspecto más obvio de nuestra valorización de mercado (los resultados) para mí tiene un sentido evidente, y Lobby ha estado discutiendo esto desde el principio: nuestra necesidad de dar a conocer (y actuar sobre) nuestra preocupación a largo plazo por el entorno construido. Pero me pregunto si el otro de los factores determinantes del valor de mercado (la escasez) es abordable mediante los sindicatos que Marianela propone como claves. Los sindicatos no pueden, obviamente, negociar el contrato de honorarios que los clientes ofrecen a los arquitectos, pero podría ser que los sindicatos transformen el modelo de trabajo en arquitectura y lo hagan de una manera que sea evidente para los clientes: un trabajo realizado por personas comprometidas con su *métier*. Ningún director de cine se avergüenza de decir que sólo contrata a trabajadores sindicalizados; de hecho, nunca se vanagloriaría de haber hecho una película sólo con personal no sindicalizado (sería demasiado ‘*amateur*’).

En lo personal, cuestiono la creencia de Phil de que la habilitación profesional sea lo único o lo principal que los arquitectos tenemos para asegurar nuestro valor. La certificación podría garantizar nuestro *expertise* e inmediatamente seríamos juzgados por las características específicas de nuestras fortalezas e intereses, en lugar de ser todos descartados en la misma bolsa por ‘demasiado caros’ o ‘demasiado ensimismados’. Sólo lo pregunto. Pero este no es el lugar para ese debate. **ARQ**

Architecture Lobby

<info@architecture-lobby.org>

The Architecture Lobby, Inc. es una organización de trabajadores de arquitectura que aboga por el valor de la misma entre el público en general y por el trabajo de arquitectura dentro de la disciplina. Considera que el trabajo de los arquitectos – ya sea estético, técnico, social, organizacional, ambiental, administrativo o fiduciario – necesita un cambio estructural para transformarse en una actividad más gratificante y más relevante socialmente. Mientras la arquitectura tolere prácticas abusivas tanto en las oficinas como en el ámbito de la construcción, esta no puede insistir respecto de su papel en y para el bien público.