XV° CONGRESO MUNDIAL
UNION INTERNACIONAL DE ARQUITECTOS
El Cairo, 19-26 de enero de 1985

MISIONES ACTUALES Y FUTURAS DEL ARQUITECTO

REGIÓN III: LAS AMÉRICAS
PONENCIA DE NORTEAMÉRICA

por
Ricardo VERGÉS ESCUÍN
Universidad de Montreal

presentada en asamblea general
el 22 de enero de 1985

PREÁMBULO

Este informe comprenderá dos partes. La primera analizará la situación general de la profesión de arquitecto en Norteamérica. La segunda propondrá una síntesis de los problemas descubiertos, examinará su contexto y hará recomendaciones orientadas hacia su solución.

De acuerdo con el ponente general del congreso, escogí el castellano como idioma de mi ponencia, por supuesto por razones de atavismo y además porqué el castellano es la segunda lengua más hablada en Norteamérica. Existen sin embargo versiones de mi informe en francés, en inglés y en árabe. En todas ellas, los gráficos están en inglés.

LA SITUACIÓN DEL ARQUITECTO EN NORTEAMÉRICA

Hace apenas unas semanas, el censo de los Estados Unidos de América publicó unas tablas conteniendo la situación de los arquitectos en 1980. Los datos correspondientes procuran un material idóneo para caracterizar la evolución de la profesión de arquitecto no solamente en los Estados Unidos sino también, con toda probabilidad, en el conjunto de América del Norte.

En efecto, de un lado los datos disponibles sobre el Canadá reproducen más o menos la misma situación que la de nuestros potentes vecinos, aunque al diez por ciento más pequeño, naturalmente. De otre lado, parece ser que no existen, de momento, datos equivalentes en México.

Pero antes de arriesgarme en el análisis de la situación de la profesión en Norteamérica, querría evocar la teoría general de la actividad económica de los arquitectos. Sin esta teoría, mis consideraciones podrían parecer subjetivas o arbitrarias.

Desarrollé dicha teoría en un informe editado por la UIA y la Unesco a finales del 79, informe que se puede por supuesto consultar e incluso adquirir durante el congreso en el stand del secretariado general de la UIA en la exposición Archex.

La teoría es la siguiente: la actividad de la profesión de arquitecto es función de la edificación, la cual es por su lado función del nivel del

parque immobiliario deseado por la sociedad. Este nivel es función a la vez, de variables demográficas y económicas. La cadena de dichas variables, vinculadas por funciones apropiadas, está representada en el gráfico siquiente. En la izquierda figuran las variables y en la derecha se describe la naturaleza de las funciones.

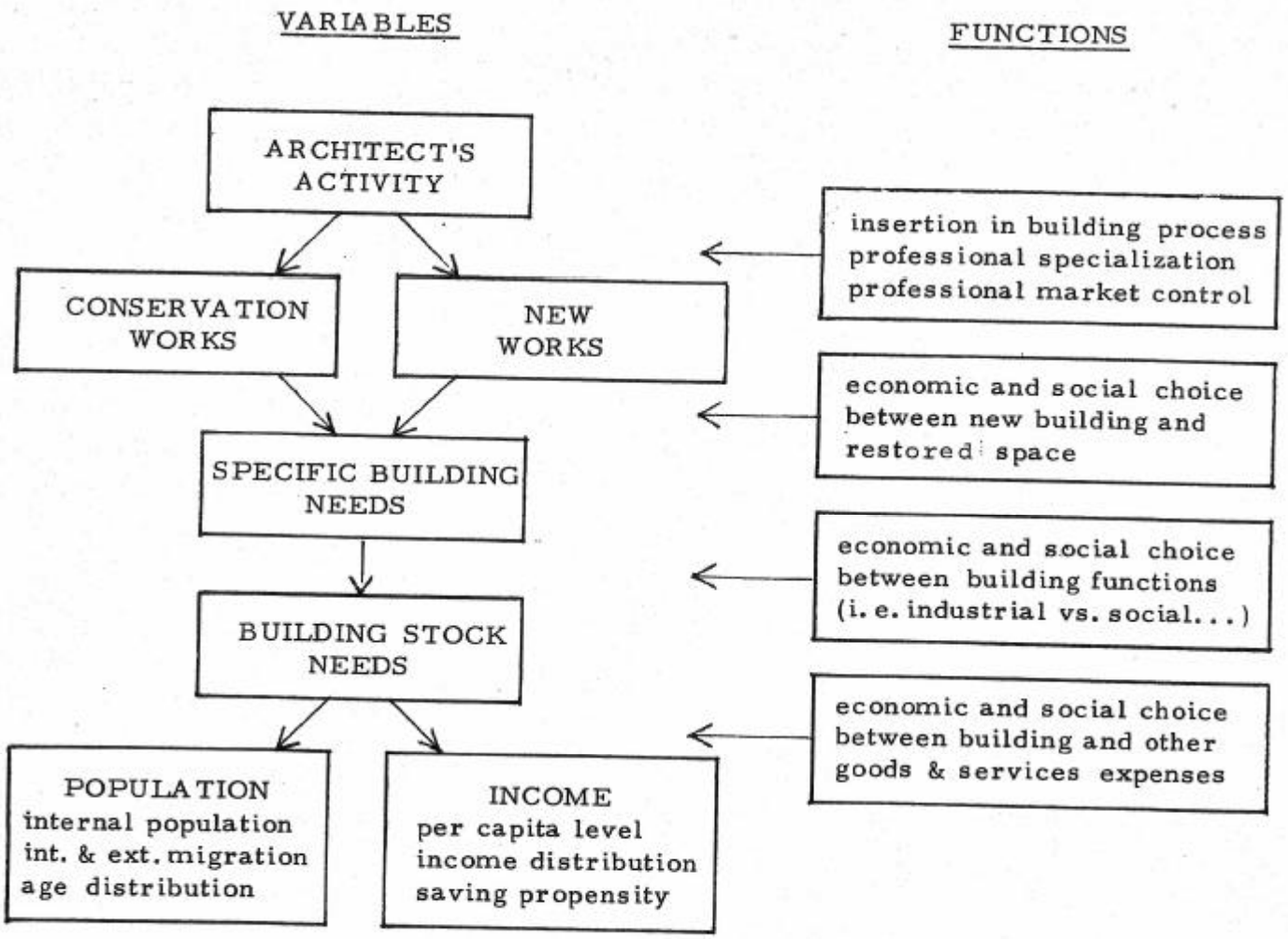


Figura 1. Teoría general de la actividad económica de la profesión de arquitecto.

En el mismo informe, analicé los datos de América del Norte con base de 1970, última fecha del censo entonces disponible. Constaté que la producción universitaria de titulados en arquitectura era sobreabundante con respecto a la evolución previsible de la edificación. En el gráfico siquiente, extraído de dicho informe, representé las previsiones de la oferta y de la demanda de arquitectos en EU hasta 1987, limitándome a los profesionales solamente de la edificación y excluyendo por consiguiente los arquitectos paisajistas, los arquitectos navales y algunos otros englobados por los censos.

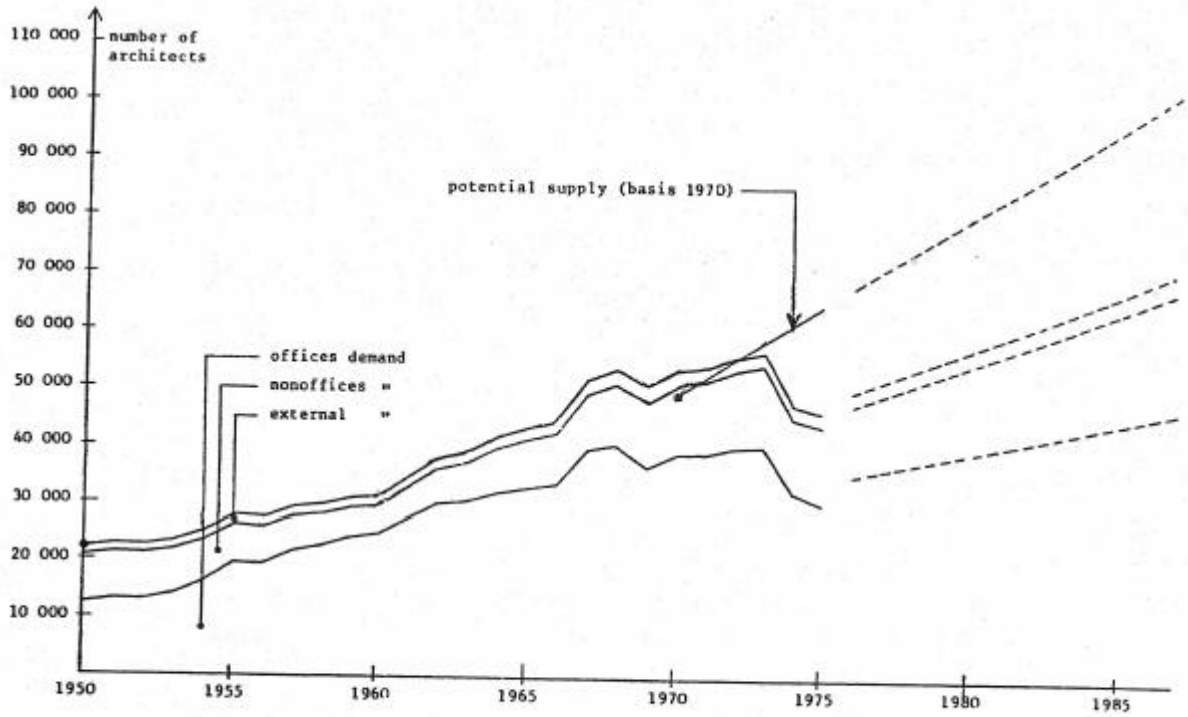


Fig. 2. Oferta y demanda de arquitectos. Estados Unidos. 1950-1975. Previsión de 1976 à 1987.

Hé trazado por encima lo que pasó desde entonces. Primeramente, fuí demasiado optimista en lo que se refiere a la edificación y por consiguiente a la demanda de arquitectos, ya que la primera no logró realzarse suficientemente desde el primer choque petrolífero de 1973.

Segundo, acerté la previsión de la oferta de arquitectos aunqué la había limitado a la de los títulos acreditados por el National architectural accrediting board, es decir 35 000 nuevos titulados en diez años. Parece ser, sin embargo, que unos 10 000 otros titulados no acreditados se presentaron también en el mercado del trabajo en lugar de porseguir la carrera hasta un título "NAAB".

Tercero, -y es este el dato mas sorprendente- el número de arquitectos activos en 1980 en los Estados Unidos no fué el de la demanda, es decir algo como 50 000 sino que fué el de la oferta, es decir 85 000... ¿Como explicar este fenómeno?

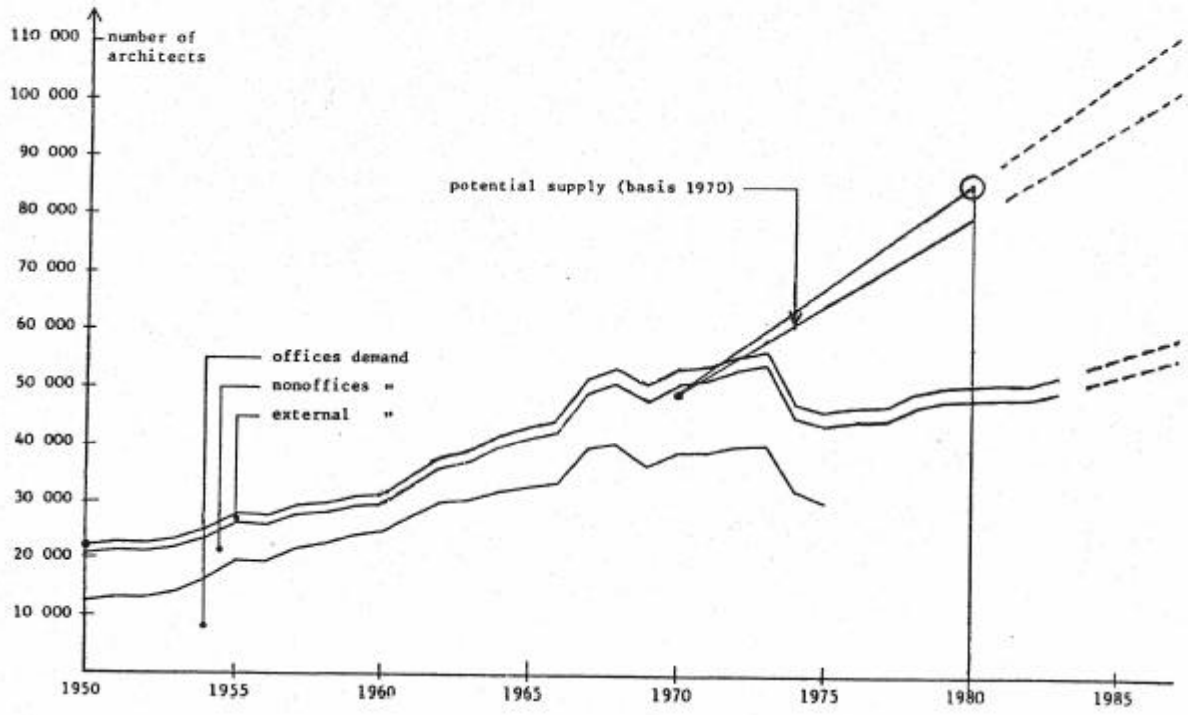
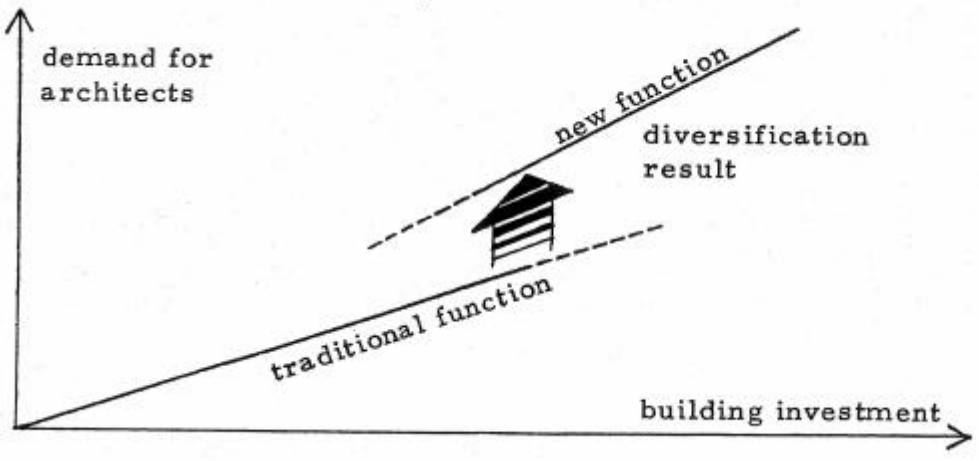


Fig. 3. Oferta y demanda de arquitectos. Estados Unidos 1950-1983. Previsión de 1984 à 1987.

Una explicacion posible, la había ya sugerido en mi un informe para la Unesco. El excedente de la oferta de jóvenes arquitectos podría ser absorbida si nuevos campos de actuación se abrieran gracias a la oferta de servicios arquitectónicos diversificados. Para ello hubiera sido necesario reformar muy rapidamente los estudios universitarios que eran -y que son todavía- muy tradicionales.

En otros términos, si volvemos a la teoría, la diversificación hubiera podido causar el efecto siguiente:



Representemos pués la demanda por medio de un "indicador" que es el número de arquitectos empleados con relación a la inversión en edificación en los Estados Unidos.

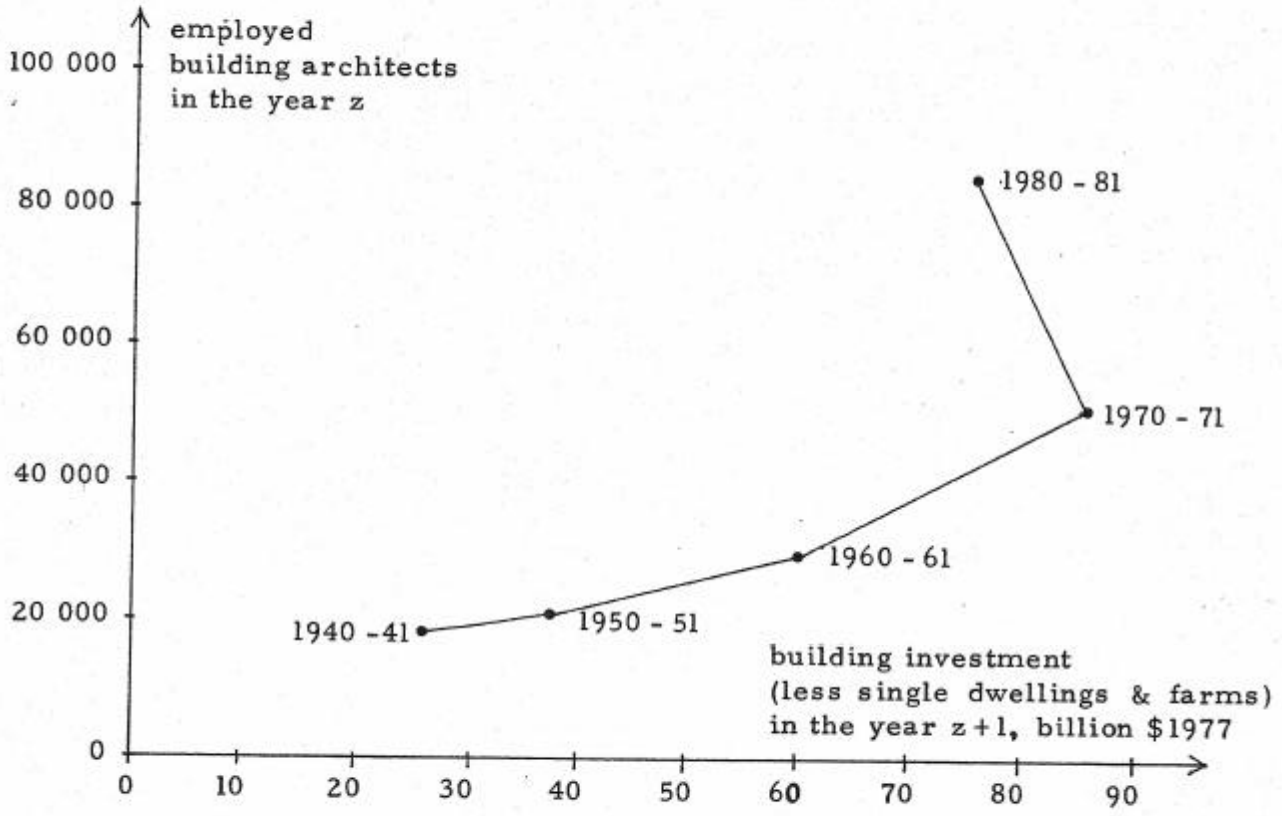


Fig. 4. Arquitectos empleados con relación a la inversión inmobiliaria. Estados Unidos. 1940-1980.

A primera vista, parecería que en Norteamérica, la diversificación hubiera ocurrido y que además, hubiera colmado las esperanzas puestas en ella en los años 70...

Desgraciadamente, no es eso lo que ocurrió. Si reemplazamos el indicador que eran los arquitectos empleados por otro indicador, proporcionado también por el censo americano, que son los ingresos de los arquitectos, obtenemos un grafico cuya lógica es indiscutible y que además hace desvanecer toda ilusión.

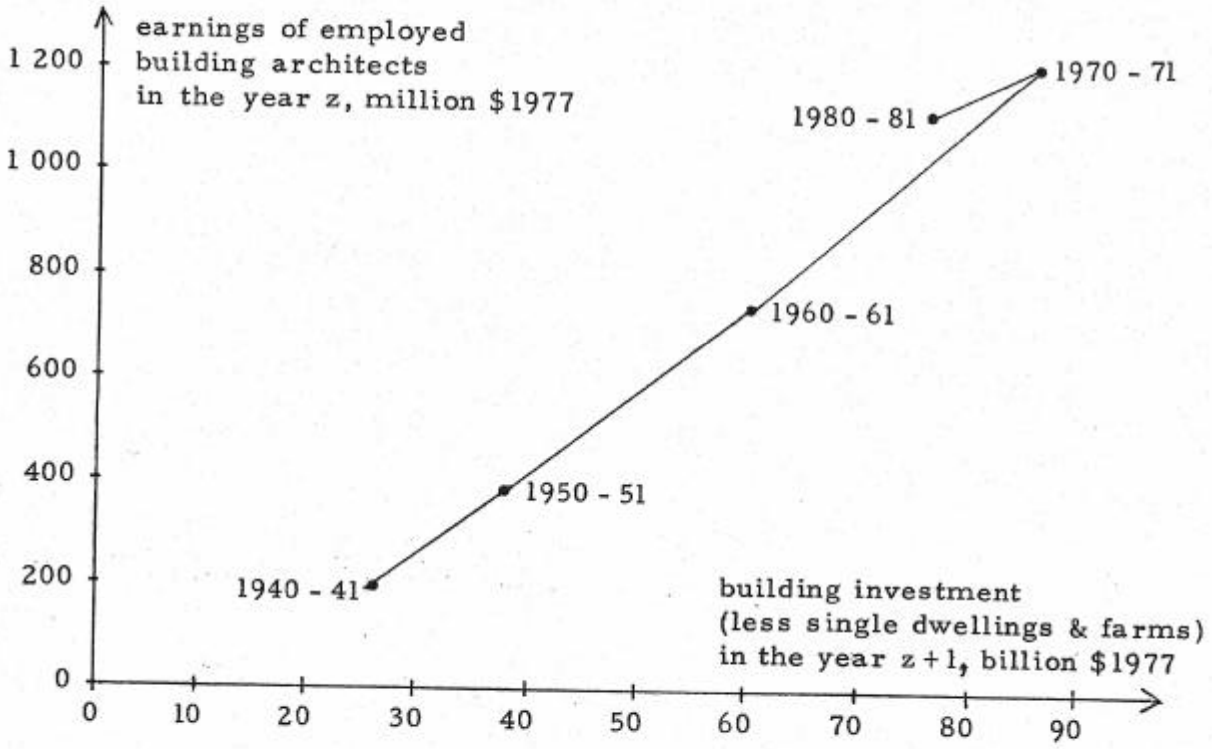


Fig. 5. Ingresos de los arquitectos empleados con relación a la inversión immobiliaria.Estados Unidos. 1940-1980.

Como el nivel de la edificación bajó en 1980 con respecto al del 1970, los ingresos de los architectos disminuyeron en consecuencia con respecto a los del 70. Visto desde el ángulo económico, la demanda de servicios arquitectónicos se quedó rigurosamente proporcional a la inversión immobiliaria.

La evidencia demuestra pués que la sociedad está dispuesta a conceder al arquitecto la remuneración exacta de los servicios profesionales requeridos para sus necesidades estrictas de la edificación. Poco le importa, por supuesto, que sean pocos o muchos los arquitectos que se disputen el privilegio de ofrecer tales servicios. La cruda realidad es que la sociedad no está dispuesta a gastar un centavo de más en tanto que la profesión se muestre incapaz de ofrecer nuevos y apreciados servicios.

Este es pués el drama de la profesión en Estados Unidos, en los otros países de Norteamérica y seguramente en muchos lugares del globo:

- plétora de arquitectos
- inelasticidad de la demanda económica
- incapacidad de la profesión para abrir nuevos campos de actuación.

Como se dice en francés: "le gateau est toujours le même", sin embargo el número de comensales es cada día más elevado. Aunque no tenga datos ahí encima, no hay duda que son los arquitectos mas jóvenes los que sufren más de la situación, debiendo contentarse con trabajo intermitente, parcial, marginal, mal pagado y sobre todo sin porvenir.

Antes de concluir mi examen de la situación, debemos verificar algo. Puesto que la relación entre la demanda económica de servicios arquitectónicos y la edificación no parece evolucionar en absoluto, ¿es que las perspectivas de la edificación no podrían ellas, inspirar un cierto optimismo?

La teoría evocada precedentemente, demestra que las necesidades de edificación dependen en definitiva de las variables demográficas, económicas y de ciertos comportamientos sociales vinculados a las funciones de preferencia de consumo. Seria muy largo hablar con detalle de estas variables y funciones. Me contentaré con mostrar un gráfico, el de la tasa de crecimiento de la población de los Estados Unidos una vez incluído el crecimiento natural interno y el balance migratorio externo.

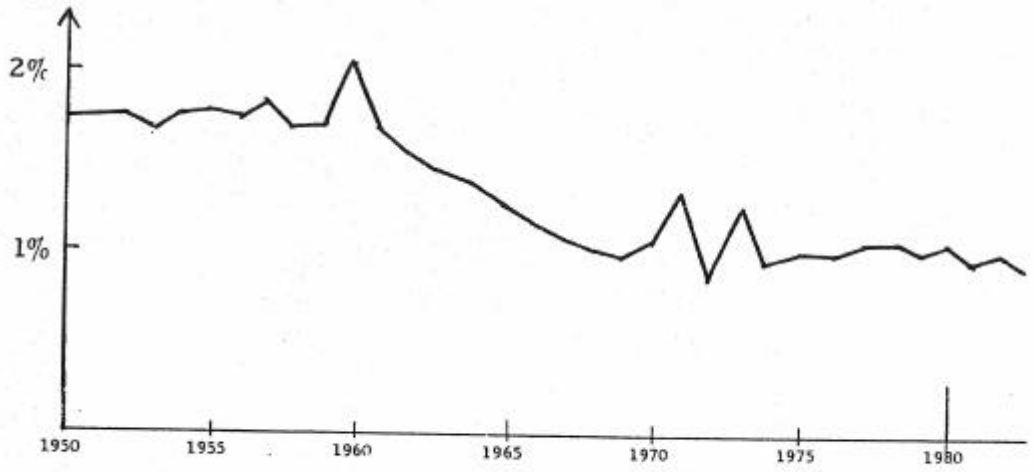


Fig. 6. Tasa de crecimiento de la población en los Estados Unidos. 1945-1983.

En cuanto a la variables económicas y a las preferencias de consumo, se conoce la torpeza del relance económico en casi todos los paises industrializados. Se añade a esto un cierto conservatismo el cual, incluso si es muy positivo en cuanto se refiere al marco construído, implica ciertas consecuencias sobre el dinamismo de la actividad de la construcción.

Así no creo que proximanente haya en América del Norte un "boom" como el que tuvo lugar después de la segunda guerra mundial. Las condiciones demográficas y económicas son totalmente distintas. Además estas condiciones se repercuten en el nivel deseado del parque immobiliario y por consiguiente en el de la edificación.

Ahora bién, si me gustara el humor negro, podría decirles que Kondratieff había observado hace ya bastantes años que la economía funciona con ciclos de más o nuevos 40 años. Podría tambien decirles que en su libro reciente "Birth and Fortune", Easterlin a emitido la hypótesis de que los fenómenos de "baby boom" y de envejecimiento de la población son tambien cíclicos, con períodos de otros tantos 40 años más o menos. Podría entances concluir diciendo: "Esperemos 20 años y todo se arreglara por sí mismo..."

SÍNTESIS Y RECOMENDACIONES

En Norteamerica como en todos partes, el drama proviene de la división entre dos mundos: el de las necesidades y el de los recursos. Entre los dos una triple barrera:

- barrera geográfica ya que los recursos humanos no están siempre concentrados en las regiones en donde aparecen las necesidades
- barrera de los estructuras económicas ya que los recursos materiales no están siempre dirigidos hacia los sectores económicos en donde emergen las necesidades
- barrera de los conociemientos ya que las competencias requeridas para satisfacer las necesidades no son siempre aquellas de las cuales se dispone.

El aumento de estas barreras es probablemente el mayor problema de nuestra sociedad del fin de siglo. Su franqueamiento es al mismo tiempo un grán desafio.

Arraigada en el pretérito y en el presente de nuestra sociadad, la profesión de arquitecto acarrea con ella su porción de problemas frente al futuro.

Como osaré platicar de necesidades y de recursos en el nombre de los países de América del Norte, cuando se opina generalmente que une gran parte de los recursos mundiales se halla concentrada precisamente en dichos países? Creo

haber demostrado a mis compañeros de las otras regiones del globo que los problemas que resiente el arquitecto en Estados Unidos de América o en Canadá y probablemente en México, son muy similares a los de los otros países.

Evoqué la existencia de tres grandes barreras. Intentare pués plantear y dar una respuesta a las tres preguntas siquientes:

- cual es su naturaleza?
- cual es su contexto?
- como franquearlas?

	NUEVOS PROBLEMAS	NUEVO CONTEXTO	NUEVAS SOLUCIONES
BARRERA GEOGRÁFICA	Las necesidades más agudas emergen sobre todo en los países o regiones sin recursos humanos adecuados. En cambio, en otras regiones, dichos recursos se hallan en situación excedentaria. Este es el caso precisamente, de las necesidades relativas al marco construído de ciertos países o regiones en vía de desarrollo desprovistas de recursos arquitectónicos, mientras que en las grandes regiones urbanas industrializadas se hallan concentradas importantes reservas de jóvenes arquitectos subempleados o en situación de paro.	La crísis económica mundial frena el traslado de mano de obra ya que el paro obliga los países a practicar un cierto proteccionismo en materia de immigración. Además, de sí misma la mano de obra cada día más informada, permanece excéptica ante los mitos de "el Dorado". Así, frente a la disminución casi universal de la construcción immobiliaria, nombrosos architectos prefieren permanecer subempleados o parados en su país o región sin pensar en arraigarse en otros lugares.	Una MOVILIDAD más grande de los arquitectos parece ser una de las únicas maneras de franquer la barrera geográfica entre las necesidades y los recursos en los sectores del marco construído. Sin aguardar que las oportunidades lleguen por sí mismas, el arquitecto tiene que ser más móvil con objeto de descubrir donde existen las necesidades. Ante la penuria de recursos materiales, el arquitecto debe desarrollar nuevos medios de satisfacer dichas necesidades, contribuyendo así a transformar estas últimas en demanda solvente.
BARRERA DE ESTRUTURAS ECONÓMICAS	En un país o región determinada las necesidades emergen en diferentes sectores entre los cuales se distribuyen los recursos materiales. Pero acontece a menudo que los sectores en los que se manifiestan las más agudas necesidades no son aquellos que reciben más recursos. Esto ocurre sobre todo en el sector del marco construído desprovisto en muchos casos de medios materiales adecuados, y que dichos medios se dirigen en cambio hacia sectores como la defensa o la producción de bienes y servicios superfluos.	El caracter estructural de la crísis económica mundial rarefica los recursos adicionales que serían necesarios para mejorar la situación de los sectores más desfavorecidos. Esto es verdaderamente lo que ocurre en el marco construído, cuanto más tratándose de un sector formado de bienes los más duraderos de todos y cuya edificación y conservación exigen inversiones considerables.	Una INSERCIÓN más profunda de los arquitectos en los diferentes sectores y niveles económicos y políticos de decisión, parece ser una de las únicas maneras de reestructurar la distribución de recursos hacia el marco construído. Sin aguardar que se nos solicite, los arquitectos debemos desarrollar mas iniciativa y dinamismo, renunciando si es necesario a una visión exclusivamente liberal del estatuto profesional.
BARRERA DE LOS CONOCIMIENTOS	La satisfacción de las necesidades actuales requiere a menudo competencias diferentes de las que ofrecen los recursos humanos presentes. Este problema es particularmente evidente en el caso de las necesidades relativas al marco construído, que son cada día más diversificadas y específicas mientras que los arquitectos disponibles poséen en mayoría formaciones análogas y orientadas, por añadidura, de cara a la intervención generalista.	La explosion universitaria a producido reservas profesionales masivas en todas disciplinas. Cuando a causa de su formación, el arquitecto no logra ofrecer los servicios diversificados exigidos por la naturaleza misma de las necesidades del marco construído, otros profesionales le hacen la competencia. Tal vez menos generalistas y menos calificados que los arquitectos, dichos profesionales se muestran capaces de especializarse y de adaptarse mejor a las características sociotécnicas de la demanda.	Una DIVERSIFICACIÓN más amplia de los servicios ofrecidos por el arquitecto puede ser uno de los medios de franquer la barrera de los conocimientos en el sector del marco construído. Sin aguardar que todos los programas de formación permanente esten ubicados, el arquitecto tiene que diversificar y especializar toda su gama de servicios gracias a la adquisición de las más recientes tecnologías. Para ello se tiene que transformar toda eventual inactividad en inversión intelectual productiva.