

Comunicaciones Científicas y Tecnológicas Anuales 2022

Docencia
Investigación
Extensión
Gestión



DOCENCIA
INVESTIGACIÓN
EXTENSIÓN
GESTIÓN



Dirección General

Decano Facultad de Arquitectura y
Urbanismo

Dr. Arq. Miguel A. Barreto

Dirección Ejecutiva

Secretaria de Investigación

Dra. Arq. Venettia Romagnoli

Comité Organizador

Herminia María ALÍAS

César AUGUSTO

María Victoria CAZORLA

Cecilia DE LUCCHI

Anna LANCELE SCOCCO

María Patricia MARIÑO

Aníbal PAUTAZZO

Lucrecia Mariel SELUY

Ludmila STRYCEK

Corrección de estilo

Cecilia VALENZUELA

Diseño y Diagramación

Marcelo BENÍTEZ

Edición

Facultad de Arquitectura y Urbanismo

Universidad Nacional del Nordeste

(H3500COI) Av. Las Heras 727.

Resistencia. Chaco. Argentina

Web site: <http://arq.unne.edu.ar>

> Comisión evaluadora

ISSN 1666-4035

Reservados todos los derechos.

Resistencia, Chaco, Argentina. Octubre de 2023.

La información contenida en este volumen es absoluta responsabilidad de cada uno de los autores. Quedan autorizadas las citas y la reproducción de la información contenida en el presente volumen con el expreso requerimiento de la mención de la fuente.

LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN DE LA ARQUITECTURA.

Desarrollos inmobiliarios de gestión privada: edificios de viviendas colectivas con usos mixtos en áreas centrales de las ciudades del NEA

Bedrán, Daniel

darqbedran@gmail.com

Profesor adjunto a cargo en
Arquitectura IV, UPB, FAU,
UNNE.

RESUMEN

Este ensayo propone constituir una hipótesis de trabajo para una de las líneas de investigación planteadas en el marco del Proyecto de Investigación "Los procesos de producción de la arquitectura. Estudio y análisis de los tipos productivos en diferentes tipologías arquitectónicas en el Nordeste Argentino. Aplicación en la propuesta pedagógica del Taller B, del área de Diseño de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo, UNNE" (PI C18005). Se plantea la problemática específica seleccionada, se propone una caracterización general de forma preliminar y se abordan, por otra parte, cada una de las principales variables que intervienen en este tipo productivo específico.

PALABRAS CLAVE

Procesos productivos; desarrollos inmobiliarios; gestión privada.

INTRODUCCIÓN

Definición preliminar - hipótesis general

Los Procesos de Producción de la Arquitectura

La teoría de la arquitectura ha sido tributaria histórica de la teoría de las Artes Plásticas, que describe parcialmente la realidad de la Arquitectura como consecuencia de un doble recorte: 1.- al circunscribir su objeto a aquella parte de lo construido a la que adjudica "carácter significativo"; 2.- al ignorar los procesos de producción dentro los cuales necesariamente, se materializan los objetos arquitectónicos. Una reconstrucción de la Teoría de la Arquitectura deberá subsanar esta doble omisión... Entre otras consecuencias ello supondrá reconocer "las arquitecturas" que acompañan la diversidad cultural y dentro de ellas a las "sub - arquitecturas" que expresan los grupos sociales diferentes...

En relación a lo segundo la Teoría de la Arquitectura deberá reconstruir el cuadro de sus dimensiones incorporando a **lo productivo** como uno de sus aspectos más significativos, superando la visión restrictiva con que lo aborda y que hace de lo productivo sinónimo de constructivo; por el contrario: los Objetos Arquitectónicos se programan, proyectan y construyen en el interior de procesos producti-

vos, colectivos, variados, en los que sus distintos participantes actúan y se relacionan mediante regulaciones que delimitan y articulan sus roles. Dentro de estos procesos (o **formas de producción**) los arquitectos adquieren roles diferentes, seguramente importantes pero nunca excluyentes ni autónomos, y las características de éstos procesos acotan la labor de los arquitectos y dejan su impronta sobre los Objetos Arquitectónicos materializados (Zapata, 2008).

Tal como lo señala Zapata en el párrafo citado, el concepto **proceso de producción** es generalmente asociado o asimilado al "**proceso de construcción**" de un objeto arquitectónico; sin embargo, desde nuestra perspectiva, dicho concepto adquiere una dimensión mucho más amplia y compleja, de mayores implicaciones, incluyendo el **proceso constructivo** como un momento más del **proceso de producción total de la arquitectura**.

Un proceso de producción es el conjunto de actividades orientadas a la transformación de recursos o factores productivos en bienes y/o servicios. En este proceso intervienen la información y la tecnología que interactúan con personas. Su objetivo último es la satisfacción de la demanda.

Dicho de otra manera, un proceso de

producción es un sistema de acciones que se encuentran relacionadas entre sí y cuyo objetivo no es otro que el de transformar elementos, sistemas o procesos. Para ello, se necesitan unos factores de entrada que, a lo largo del proceso, saldrán incrementando el valor gracias a la transformación.

Los factores de entrada de producción más habituales y comunes en todas las empresas son trabajo, recursos y capital que aplicados a la fabricación se podrían resumir en una combinación de esfuerzo, materia prima e infraestructura.¹

Esta otra definición, de la **EAE Business School**, que a priori pertenece a otro espacio del conocimiento, nos muestra claramente que dicho concepto es perfectamente aplicable a la Arquitectura. Este enfoque nos permitirá entender nuestra disciplina de una forma más acorde con las prácticas profesionales reales.

Los Procesos de Producción de la Arquitectura constituyen un conjunto de factores, actores, intereses y condicionantes que, insertos siempre en contextos

1. <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/proceso-de-produccion-en-que-consiste-y-como-se-desarrolla/>

sociales, políticos, económicos, urbanísticos y productivos específicos, requieren una adecuada articulación y complementación, para hacer posible la realización de los Objetos Arquitectónicos.

Tales factores están siempre presentes en todos los procesos de producción de la arquitectura; sin embargo, se manifiestan y adquieren mayor o menor relevancia en función del **tipo arquitectónico productivo específico**. Identificar, discernir, caracterizar y reconocer las variables relevantes de cada uno de esos tipos productivos es condición necesaria para validar esta hipótesis.

1. OBJETIVO

Este documento tiene por objeto ensayar una primera aproximación al estudio y análisis de **uno de los ocho tipos productivos** identificados de forma preliminar y que conforman las líneas de investigación propuestas en el marco del PI C18005. A continuación, explicitamos sucintamente las líneas propuestas:

a) De Estudio, proyecto y dirección de obra. Tema más representativo: **Vivienda unifamiliar de categoría media-alta**; temática de taller recurrentemente utilizada en numerosos cursos: "Vivienda unifamiliar para una familia aco-

modada". Aunque resulta un tipo de encomienda profesional cada vez menos frecuente, al menos en nuestros contextos, no deja de ser una temática de interés. En este punto, se abren varios interrogantes: ¿cuántas familias recurren a un arquitecto para resolver su casa?; ¿cuántos profesionales se desempeñan en este espacio de actuación de forma permanente?; ¿sigue siendo un espacio de actuación profesional habitual?, etc.

b) Concursos de Arquitectura y Urbanismo. Tema más representativo: **Edificios emblemáticos o icónicos**. Aunque en nuestro contexto regional, la práctica de Concursos de Proyectos de Arquitectura y Urbanismo (públicos y privados) es bastante poco frecuente, algunas pocas experiencias locales y de la región podrían permitirnos revisar y reflexionar sobre este tipo productivo específico.

Normalmente, los llamados a Concurso de Ideas o Anteproyectos de Arquitectura y Urbanismo se desarrollan a partir de algunas temáticas que, por su escala, complejidad y compromiso institucional, requieren una respuesta abierta y más transparente hacia la sociedad. Aunque el colectivo de arquitectos reconoce la importancia y la utilidad de los concursos, como forma

de lograr resultados más eficientes y satisfactorios, varias experiencias fallidas por múltiples causas han hecho caer en cierto descrédito este tipo de prácticas que, si son adecuadamente gestionadas, deberían ofrecer los mejores resultados posibles.

c) De empresas, "fábrica de casas". Tema más representativo: **Vivienda unifamiliar económica**. En el mercado de viviendas económicas, existe una profusa y amplia oferta de empresas y sistemas constructivos, que ofrecen viviendas de tipo prefabricadas, por lo general, basadas en distintos modelos de viviendas mínimas, que ofertan unidades de uno, dos y hasta tres dormitorios, con el formato "llave en mano" y con financiamientos bastante flexibles que buscan captar un sector socioeconómico con cierta capacidad de ahorro, que puede acceder a un lote suburbano y que busca resolver su necesidad habitacional primaria.

Este tipo productivo específico, bastante poco atendido por el colectivo de arquitectos, viene funcionando desde hace muchos años y ofrece muchas veces una opción razonable en términos económicos y financieros para importantes sectores sociales. A menudo, estos tipos son denigrados por su

"escasa calidad arquitectónica"

(espacial y material); sin embargo, este mercado se ha expandido y hoy existen ofertas muy heterogéneas que ponen en crisis ciertos prejuicios. El punto de interés de este tipo productivo, más allá del debate que pueda generar, es que se ha constituido en una oferta real y asequible para un importante sector socioeconómico, no solo para resolver necesidades habitacionales para muchas familias, sino que, además, en ocasiones resulta una segunda vivienda o la vivienda de fin de semana.

d) Arquitectos de familia. Tema más representativo: ***Refacción y/o ampliación de vivienda familiar.***

Rodolfo Livingston sostiene que entre el 75 % y el 85 % de la "energía constructiva" de las ciudades se realiza en estas pequeñas intervenciones domésticas. Pequeñas reformas y/o ampliaciones que suelen ser uno de los primeros encargos del arquitecto; sin embargo, no hemos sido adecuadamente formados y entrenados para operar correctamente en este ámbito profesional. Este tipo productivo es también una labor de "servicios del arquitecto", y como también lo remarca Livingston, es una tarea poco valorada por el colectivo de arquitectos. Las razones son múltiples: pequeñas intervenciones, en

las que a menudo se compete con el "albañil", en las que hay que "lidiar con los clientes-usuarios", y que, en términos de costos y beneficios, no resultan muy estimulantes probablemente. Pero en rigor de verdad, esta ***"especialidad"*** requiere una formación y un entrenamiento específicos.

El punto de interés es que este universo de actuación profesional es enorme. Con una formación correctamente orientada en ese sentido, podría significar un aporte muy importante a la sociedad. Por un lado, ayudar a resolver y mejorar la calidad habitacional de cientos de miles de familias que con el tiempo van agregando piezas, modificando su casa, hasta un punto crítico de casi no retorno y, por otra parte, podría significar un espacio laboral para cientos de arquitectos que no encuentran un nicho profesional apropiado.

e) Hábitat popular. Tema más representativo: ***Autoconstrucción de viviendas populares.*** Los procesos de producción de barrios populares, ya sean estos totalmente informales o en áreas que surgieron a partir de algún loteo en los suburbios de la ciudad, se realizan prácticamente sin la participación de profesionales. La producción del hábitat popular se genera de for-

ma casi completamente autogestionaria, en ocasiones con ayudas por parte del Estado. Además, en particular la creación y construcción de las viviendas populares se realiza completamente por los propios usuarios, que en gran medida forman parte también del gremio de la construcción, que no solo se ocupan de la materialización y gestión de los recursos necesarios para poder hacerlos realidad, sino también de la "creación proyectual" de sus propias viviendas.

En este tipo productivo específico, la participación del arquitecto (o de cualquier profesional de la edificación) es casi completamente nula. Esta situación, como es fácil de comprender, responde a que básicamente para estos sectores sociales acceder a alguna solución habitacional en el "mercado formal" resulta completamente imposible; por tanto, la solución es siempre el resultado de una labor social colectiva, familiar y comunitaria, con un fuerte componente de autogestión y autoconstrucción de su propio hábitat.

El punto de interés de esta problemática y de este tipo productivo se sostiene desde una mirada de mayor escala, social, económica y urbanística. Desde hace muchos años, y desde distintos estamentos del

Estado, se han puesto en marcha diversos programas con ayudas diversas, destinadas a facilitar, promover y mejorar las condiciones del hábitat colectivo e individual para estos sectores sociales más desfavorecidos. Es aquí donde resultan de interés los conocimientos y la formación específica de los arquitectos, los que además de tener una clara vocación orientada a este ámbito de actuación profesional deberán contar con una sólida formación especializada en esta problemática particular.

f) Viviendas de interés social.

Tema más representativo: *Planes oficiales, Conjuntos Habitacionales*. Los planes de viviendas de interés social que se gestionan, promueven y financian desde los Institutos de Vivienda a lo largo y a lo ancho del país constituyen la mayor oferta de viviendas que se promueve desde el Estado. Este tipo productivo específico, en muchos casos, se convierte en el único mecanismo posible y asequible para el acceso a la vivienda única y permanente para una importante porción de nuestra sociedad.

El Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI) —y otros instrumentos impositivos y financieros que se han configurado desde el Estado para financiar la construcción de vivien-

das desde hace varias décadas— es probablemente una de las políticas públicas que, con sus altibajos, se ha sostenido en el tiempo y ha permitido paliar la problemática del déficit habitacional persistente de nuestro país. Sin embargo, el déficit habitacional persiste; se estima en la actualidad cercano a los tres millones y medio de viviendas, lo que significa que aproximadamente un tercio de las familias de nuestro país no tienen acceso a la vivienda propia o se encuentran condiciones deficitarias desde el punto de vista habitacional. Por otra parte, curiosamente, se estima que un equivalente a ese volumen de viviendas, ya construidas y terminadas, producto de los desarrollos inmobiliarios privados, se encuentra deshabitada o vacía.

Otra de las problemáticas relacionadas con la producción de viviendas de interés social, a través de los Institutos de Viviendas, es que la tasa de recupero de las inversiones realizadas es altamente deficitaria, no solo en términos nominales, situación que se agrava además con la inflación persistente de nuestra economía. En este contexto, estas viviendas terminan siendo prácticamente subsidiadas. Con lo cual, desde el punto de vista financiero, el sistema resulta insostenible. Cabe decir también que, de todas formas,

este tipo productivo, con todos los problemas que señalamos someramente, sigue siendo la única oferta a escala nacional que ha permitido a cientos de miles de familias acceder a una solución habitacional, algo que de otro modo no hubiera sido posible.

g) De Maestro (arquitectos del "Star System")

Tema más representativo: *Edificio Corporativo o Institucional (obras emblemáticas)*. Esta línea de trabajo se sitúa en un tipo productivo arquitectónico que refiere a *la realización de edificios singulares de gran impacto urbano encargados a alguno de los principales arquitectos célebres a nivel global*. En nuestro contexto regional (NEA), prácticamente no tenemos referencias o ejemplos puntuales de estos tipos. Sin embargo, es posible localizar algún caso a nivel nacional o en algunos de los países de la región que podrían nutrir esta línea de investigación.

Una caracterización general de este tipo productivo, sobre la base de algunas experiencias internacionales podría ayudarnos a comprender un poco mejor cómo funciona la lógica productiva de estos tipos específicos. Muchas de estas intervenciones, en las que se encomienda a algún *"maestro"* la creación de un

objeto arquitectónico emblemático, único, de carácter icónico, está asociada por lo general a operaciones urbanísticas o corporativas que buscan realzar o promover un espacio determinado en una ciudad importante.

La estructura de análisis que se propone y que trataremos de desarrollar a continuación se constituye en una **hipótesis de trabajo** para este continuo productivo, buscando una primera aproximación y caracterización para cada una de las categorías de análisis y sus variables relevantes.

2. PLANTEO DEL PROBLEMA

Caracterización del tipo de proceso o continuo productivo

Desde hace más de dos décadas se viene produciendo intensamente un fenómeno edificatorio en las ciudades capitales del NEA, que generó una verdadera transformación urbana: el desarrollo de edificios de viviendas colectivas en torre, en sus diversas configuraciones tipológicas y en el marco de un proceso de producción de gestión privada principalmente.

Estos Desarrollos Inmobiliarios Privados están orientados fundamentalmente a generar un producto inmobiliario cuyo destino principal

se orienta a la producción de un bien de cambio. Se trata, en gran medida, de una línea de inversión o refugio financiero de excedentes económicos y, por tanto, fuertemente orientados hacia los sectores socioeconómicos con alto poder adquisitivo (ABC1), cuya demanda, por lo general, no resulta de la necesidad prioritaria de resolver el acceso a la vivienda.

En este tipo productivo arquitectónico específico, los profesionales intervinientes adquieren distintos roles. El arquitecto como proyectista es uno de ellos, sin duda, y que nos interesa en particular, pero también pueden formar parte de algunos de los múltiples roles posibles dentro del proceso de producción de estos desarrollos arquitectónicos.

Una de las motivaciones que justifican la elección de este tipo productivo en particular es que todavía es un espacio de actuación profesional en que el papel del arquitecto adquiere un rol preponderante, a diferencia de otros ámbitos de actuación. "Las palabras 'arquitectura' y 'profesión' están cargadas de ambigüedades y contradicciones. Alrededor del 95 % de los edificios que se construyen en el mundo se llevan a cabo sin la intervención de un arquitecto" (Monedero, 2018, p.

3). Esta contundente afirmación, por parte de un reconocido profesor español, pone de relieve la realidad de nuestra profesión, que en nuestros contextos es probablemente más apremiante.

A continuación, intentaremos desmenuzar cada una de las variables de análisis relevantes que seleccionamos de forma preliminar, describir la secuencia y el orden de prevalencia de las variables que intervienen en este tipo productivo específico, y en particular el rol del arquitecto.

3. DESARROLLO

3.1. Disponibilidad del suelo urbano: Fundamental / Excluyente

La inserción urbana y la elección de la localización en la ciudad para este tipo productivo y arquitectónico: edificios de usos mixtos (residencial y/o servicios) de alta densidad, en área central de la ciudad, en sus diferentes variantes tipológicas, es uno de los principales componentes que condicionan la configuración productiva y arquitectónica.

El suelo urbano, bien situado en la ciudad, con buenos servicios e infraestructuras, con buena accesibilidad, es un bien cada vez más escaso; a medida que la ciudad

crece y densifica, la necesidad de encontrar un solar adecuado, y que además esté disponible para poder proponer un desarrollo de este tipo, implica una serie de aspectos e intereses que es necesario articular. El suelo urbano es el insumo fundamental para este tipo productivo; su identificación, análisis y captación resultan cuestiones de primer orden, que condicionan y determinan las potencialidades del futuro proyecto.

Los desarrollos inmobiliarios de gestión privada que se llevan adelante en nuestra región se configuran principalmente como emprendimientos productivos y

económicos, cuyo fin principal es la materialización de edificios para generar una renta inmobiliaria, a partir de la construcción y venta de las diferentes unidades funcionales que se ofrecen y que están destinados a generar un beneficio económico. Para este tipo productivo específico, se estima que el 70 % de las unidades funcionales que se comercializan van destinadas a inversión o renta inmobiliaria y el 30 % restante está destinado a unidades de uso residencial o servicios.

El componente "suelo urbano" en la ecuación de estos desarrollos inmobiliarios en su gran mayoría se gestiona y obtiene mediante

canje, es decir, que en muy pocas ocasiones los desarrolladores (empresas) inmobiliarios acceden a este mediante la compra directa. Por tanto, en el inicio del proceso, la negociación y acuerdo con los propietarios del suelo urbano resulta fundamental.

El concepto "canje" implica que la empresa desarrolladora o promotora se compromete a "pagar" el valor del suelo urbano con una determinada cantidad de m² edificados; la cuantía es variable, y en la actualidad, puede ir en un rango del 10 al 20 % de la cantidad de m² potencialmente comercializables. Naturalmente, ese valor porcentual

PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL EDIFICIO DE VIVIENDAS COLECTIVAS DE GESTIÓN PRIVADA



Resulta fundamental la adecuada articulación de las principales variables que intervienen en el proceso de producción del edificio de viviendas en torre.

Figura 1. Fuente: elaboración propia

no es un dato fijo, y puede variar en función de la negociación o del interés de los actores intervinientes. Se modifica también con el tiempo, a medida que los espacios urbanos más apetecidos comienzan a ser más escasos.

En definitiva, la cuestión del acceso al suelo urbano para este tipo productivo resulta **fundamental y excluyente**, porque sin el solar adecuado no es posible instrumentar el desarrollo inmobiliario, y fundamental porque las condiciones particulares determinarán la configuración del proyecto que se va a desarrollar.

3.2. Incidencia de las normativas urbanas: Fundamental / Excluyente

El segundo factor con alto grado de importancia en la concreción de un desarrollo arquitectónico como el que analizamos son las normativas urbanísticas específicas, que van a condicionar, permitir o restringir las posibilidades edificatorias para un solar urbano determinado. Este componente del problema resulta también de carácter excluyente; una normativa urbana con índices de edificabilidad elevados permitirá un mayor aprovechamiento del suelo, al tiempo que una mejor amortización de su incidencia en la estructura de costos del conjun-

to. Una normativa con alto grado de restricciones y poca capacidad edificatoria puede hacer desestimar una determinada iniciativa.

Una de las características principales de este tipo productivo específico es que busca emplazamientos de calidad en la ciudad, situaciones centrales, apetecidos desde el punto de vista inmobiliario y en distritos urbanos que permitan la mayor edificabilidad posible. Este componente requiere un conocimiento pormenorizado de la normativa urbanística de aplicación, de forma tal que la potencial propuesta para desarrollar logre una maximización en términos del aprovechamiento del Factor de Ocupación de Suelo (FOT). Este dato resulta crucial en el análisis preliminar de cualquiera de estos desarrollos. Naturalmente, este indicador urbanístico, si bien es el más importante a priori, no es el único aspecto que considerar. Las normativas urbanas son un conjunto de regulaciones que se articulan, complementan y que requieren una lectura integral de todas sus variables.

Por otra parte, queda claro que existe una estrecha relación entre este componente y el anterior: dimensiones del solar, proporciones de la parcela, situación urbana, valor del suelo, normativa urbana y

capacidad edificatoria constituyen las primeras variables que inciden en una adecuada articulación en la génesis de este tipo productivo-arquitectónico.

3.3. Formas de nanciamiento: Fundamental / Condicionante

Cualquier emprendimiento arquitectónico, por más modesto que sea, implica la necesidad de movilizar importantes recursos económicos: monetarios, financieros, y naturalmente con ellos, materiales y mano de obra, etc. En particular, para este tipo de desarrollos, que por lo general implican varios cientos o miles de metros cuadrados, sin duda alguna, este aspecto resulta tan fundamental como los dos anteriores.

Las modalidades de financiamiento pueden ser múltiples, desde la más convencional, en la que la propia empresa financia con recursos propios o de terceros todo el emprendimiento, para luego poner en venta las unidades funcionales ya terminadas. Modalidad prácticamente inexistente en la actualidad en nuestros contextos. En las actuales circunstancias, en el marco de los desarrollos inmobiliarios privados de la región NEA, esta modalidad es prácticamente la excepción.

Las particulares condiciones macroeconómicas de nuestro país,

en las que desde hace décadas persisten niveles de inflación muy elevados, generaron las condiciones para la instrumentación de otra modalidad de financiamiento, que se viene poniendo en práctica desde hace varios años, y que recurre a aportes de capital de los inversores, que se van desembolsando a medida del avance de las obras e incluso más allá.

Esta modalidad denominada "al pozo" permite al desarrollador hacerse con parte de los recursos necesarios mediante la "preventa" de las unidades y, por otra parte, permite a los potenciales compradores adquirir las unidades con precios más favorables. Estos emprendimientos inmobiliarios privados, que se construyen desde hace varios años en nuestras ciudades, recurren a este sistema que sustenta el financiamiento mediante aportes de los compradores / inversores, con anticipos del 10 % al 20% de la unidad que se va a construir y saldos en plazos relativamente cortos (36 meses), que suelen ser el equivalente de los plazos de ejecución de las obras.

La mayor dificultad que en la actualidad tiene este tipo de desarrollos —y sin duda también gran parte de la actividad relacionada con la construcción y la arquitectura— es

la complejidad que implica planificar y poner en marcha inversiones muy importantes, en un contexto inflacionario prácticamente permanente. No es un dato menor, en nuestro país, que el crédito hipotecario de largo plazo es casi una rareza; en la actualidad solo existe esta oferta desde el Estado, con tasas de interés subsidiadas. Por tanto, en el marco de estos tipos productivos de gestión privada, el mecanismo en "el pozo" de alguna manera permite establecer una forma de financiamiento adecuada a las actuales condiciones macroeconómicas.

3.4. Modo de inclusión en el mercado: con referencia al mercado local

La producción de este tipo de edificios, viviendas colectivas, servicios o locales comerciales, más cocheras, en el marco del desarrollo inmobiliario privado, se circunscribe en una estricta lógica de mercado, es decir, el producto que se va a ofrecer (Objeto Arquitectónico) está fuertemente condicionado por la lógica de **la oferta y la demanda** y por las posibilidades de "colocar" las unidades en venta en un mercado urbano determinado, bastante acotado espacial y temporalmente.

De esta forma, su inserción en el mercado inmobiliario específico,

está fuertemente condicionada por el contexto local: social, económico, productivo y urbanístico. La implantación urbana y la particularidad de la ciudad en la que se inserta operan como marco de referencia ineludible y condicionan la oferta específica. Por tanto, las unidades funcionales que se ofrecen en un mercado urbano determinado (ciudad) deben acomodarse a determinados parámetros definidos cualitativa y cuantitativamente, de forma tal que estos puedan constituir una "oferta atractiva" para ese mercado específico. De esta forma, la inserción urbana, las dimensiones de la unidad funcional, sus tipologías y las prestaciones que se ofrecen, calidades materiales y constructivas del edificio, precios y formas de venta determinarán el rango o el "target" socioeconómico al que apunta la oferta.

Como mencionamos, estos emprendimientos destinados a la inversión inmobiliaria se focalizan en un espectro socioeconómico bastante acotado de nuestra sociedad (ABC1), cuyo objetivo principal es generar la unidad funcional como bien de cambio y en menor medida como bien de uso. Para este tipo productivo específico, queda claro que el "éxito del emprendimiento" está fuertemente condicionado por su adecuada inserción en el mercado local.

3.5. Estructura de toma de decisiones: Puntual, a cargo del Desarrollador o Empresario

Por lo general, estos tipos productivos se generan y desarrollan desde unas empresas que habitualmente concentran casi todos los roles y las diferentes etapas del proceso productivo: desde la génesis del negocio inmobiliario, desarrollo de proyecto, construcción de la obra y venta de las unidades funcionales. Estas empresas desarrolladoras, constructoras o inmobiliarias, cuyas configuraciones pueden variar, se encargan del desarrollo, construcción y comercialización y pueden concentrar todas estas actividades o complementarse con otras empresas. La toma de decisiones más importantes, por lo general, recae en el titular de la empresa o en el directorio.

El conjunto de decisiones que implica todo el proceso productivo de este tipo de desarrollos implica una larga lista de ítems que van desde la elección del emplazamiento, la negociación con los propietarios, las características generales del emprendimiento, la contratación del arquitecto proyectista, las estrategias de venta y financiamiento, la elección y contratación de la empresa constructora, la promoción y venta, entre otras cuestiones.

En cabeza de estas empresas, por lo general participan distintos profesionales; en buena medida ingenieros, también arquitectos, contadores y abogados, o incluso personas sin una formación universitaria determinada, pero con clara capacidad y vocación para conducir este tipo de empresas. Uno de los aspectos interesantes a estudiar, en este proceso de producción, es el grado de participación de los arquitectos en la conducción de estas empresas.

3.6. Control de costos: Estricto

Claramente, en este tipo de desarrollos productivo-arquitectónicos, el control de las variables económicas es fundamental, ya que se trata de un producto que saldrá a competir en el mercado; por lo tanto, el control de costos resulta imperioso. Esta cuestión impacta directamente en la toma de decisiones de todo el proceso, desde la elección del emplazamiento, la incidencia de coste del terreno, la maximización de la superficie que edificar, la tecnología que utilizar, las formas de financiamiento, la eficiencia y la eficacia con que se resuelva el proyecto arquitectónico y la materialización de la obra, todo lo cual condiciona fuertemente un programa arquitectónico, por lo general también bastante estricto.

3.7. Tipo de consumidor y/o usuario: definido sociológicamente y económicamente

El "mercado objetivo" al cual se orienta este tipo de producto, como hemos comentado antes, no apunta estrictamente a satisfacer la demanda habitacional persistente de nuestro país. Este tipo de emprendimientos se orienta a la concreción de un "bien de cambio", una forma de inversión segura, un refugio económico y financiero. Por tanto, el sector socioeconómico al cual se orientan estos desarrollos corresponde a sectores de ingresos altos o medios/altos (ABC1), quienes están en condiciones de adecuarse a las formas de financiamiento para este tipo de productos, como es sabido, productos inmobiliarios que en nuestro país se cotizan en dólares.

Una de las particularidades de este tipo de desarrollos en nuestras ciudades, Corrientes y Resistencia principalmente, es que a pesar del volumen importante de edificaciones que vemos en proceso de construcción, a pesar incluso de los vaivenes económicos recientes, evidentemente constituye un tipo de inversión seguro para determinados sectores socioeconómicos, ya que aún se evidencia un desarrollo pujante para nuestros contextos.

Otra de las cuestiones que son no menos llamativas y evidentes, y que tal vez ameriten alguna investigación más específica, es un fenómeno que comienza a impactar en las áreas centrales de nuestras ciudades: es un proceso de densificación edificatoria, que no necesariamente implica un proceso de densificación de habitantes; esto es la resultante de la construcción de nuevos edificios que, en la práctica, en un porcentaje considerable, sus unidades funcionales están desocupadas o subutilizadas. En la ciudad de Corrientes, se estima que el 7 % del parque habitacional se encuentra desocupado².

3.7. Rol del arquitecto

3.7.1. Relación laboral del arquitecto: Dependencia del Desarrollo Económico

En este tipo específico, el rol laboral del arquitecto puede configurarse de diferentes maneras, desde una

situación de trabajador asalariado de la empresa u organización, hasta la condición de profesional independiente, que presta sus servicios de manera autónoma. No obstante, siempre existirá una situación de dependencia del desarrollo del emprendimiento, ya que sus haberes u honorarios estarán en relación directa con el éxito del desarrollo inmobiliario.

Aunque el desarrollo y construcción de estos edificios en nuestra región tiene un auge significativo desde hace un par de décadas, aproximadamente, este tipo productivo va orientado a un segmento socioeconómico muy acotado de nuestra sociedad (ABC1, aproximadamente, el 5 % de la población). Por tanto, el conjunto de empresas y profesionales que trabajan en este ámbito productivo específico es también bastante acotado.

Uno de los aspectos más relevantes en relación con este componente del problema radica en la necesidad de conocer la realidad de los profesionales arquitectos, que desarrollan su labor en este tipo productivo específico en nuestros contextos. Hasta el momento, no hay estudios o información fehaciente sobre estas cuestiones, y es una de las metas propuestas para esta línea de investigación.

3.7.2. Requerimientos al arquitecto: Respuesta al gusto del sector socioeconómico

En este sentido, los principales requerimientos de los servicios del arquitecto están orientados a la resolución de los desafíos y condicionamientos de esta tipología arquitectónica, y tienen que ver con la resolución de cuestiones de orden cuantitativo y cualitativo. Por una parte, la resolución de unidades funcionales residenciales que cumplan con las dimensiones adecuadas para que las actividades se realicen correctamente, y que las soluciones espaciales y habitacionales resulten "satisfactorias" para el **target** socioeconómico al que se orienta el emprendimiento.

Naturalmente, el **rango de soluciones** es bastante amplio, y pueden ir desde respuestas arquitectónicas orientadas a edificios destinados a "renta" estrictamente (por tanto, con niveles de soluciones espaciales, arquitectónicas y constructivas ajustadas), hasta soluciones que se denominan de tipo "premium" en la terminología inmobiliaria, y que implican productos con las mejores prestaciones en términos espaciales y materiales. En definitiva, el requerimiento arquitectónico está estrechamente ligado al tipo de producto específico que determina

2. Rus, María Florencia. El acceso local a la vivienda tras el impacto del COVID-19. CURSO Gestión Local del Hábitat. "En cuanto a las condiciones de ocupación se puede ver que hay un total de 93.665 habitadas (93 %) y un total de 7151 deshabitadas (7 % del parque habitacional) (...). Se puede inferir que este dato está muy desactualizado, ya que desde el 2010 y hasta la actualidad se ha visto en la ciudad de Corrientes el aumento exponencial en la construcción de edificios (puesta en valor del ladrillo), que por los altos costos de alquiler o de valor del m² para su adquisición, se encuentran desocupados".

las características propias del tipo de emprendimiento inmobiliario.

3.8. Del Objeto Arquitectónico

3.8.1. Carga simbólica:

Moderada / Relevante

Intentaremos definir de forma preliminar este concepto: la "carga simbólica" de un objeto arquitectónico remite a uno de los tres conceptos básicos de la tríada *vitruviana*: "*utilitas; firmitas, venustas*". Este último tiene que ver con la "belleza" de un determinado objeto arquitectónico; algunos autores hablan de cierta "conveniencia estética"; lo relevante de este aspecto, más allá del debate que esta temática puede generar, son los "requerimientos al arquitecto" (proyectistas), creador de un determinado objeto arquitectónico, que se orienten a la satisfacción del **gusto estético** de los sectores socioeconómicos a los que destina su realización, y en qué medida este componente adquiere tal relevancia.

En relación con este componente del objeto arquitectónico, y en el marco específico del continuo productivo en el que anclamos este análisis, podríamos decir que la "carga simbólica" en este tipo específico juega un rol importante, aunque no siempre preponderante, y, por lo general, forma parte de las preocupaciones del arquitecto pro-

yectista y de quienes gestionan este tipo de desarrollos; sin embargo, son otras las variables que prevalecen en este tipo específico, y, por lo general, las cuestiones de orden simbólico o estético quedan subordinadas a otras variables de mayor relevancia. No obstante, podríamos afirmar que del mismo modo que en la variable de análisis anterior, este requerimiento está estrechamente ligado a las características específicas del tipo de producto específico que determina cada desarrollo inmobiliario en particular.

3.8.2. Otras características del proceso/obra: **Adaptación a la demanda, flexibilidad**

Entre los "otros requerimientos" posibles en relación con el objeto arquitectónico de este tipo productivo, podríamos señalar estos dos conceptos: **adaptación a la demanda** y cierto grado de **flexibilidad** en la propuesta. Estas dos características podrían definirse como dos cualidades del proyecto en distintos niveles de compromiso y complejidad: **la adaptación a la demanda** es una condición que forma parte del programa arquitectónico desde el inicio mismo de la propuesta; es decir, se busca articular una oferta con cierto grado de amplitud, que se adapte a un abanico determinado de demandas. Por ejemplo, cierto rango de superficies máximas

y mínimas para un determinado tipo de unidad residencial permite pensar en una adaptación a la demanda.

Por otro lado, la "flexibilidad" de la propuesta refiere a una serie de posibles adaptaciones de segundo orden, que, sin comprometer el conjunto, permiten ofrecer un cierto grado de mejor adaptación a esa demanda. En este tipo productivo, estas dos cualidades, sin ser excluyentes para una determinada propuesta, aportan un **hándicap** que desde lo proyectual resulta muy valioso. Al igual que en las variables anteriores, en este caso, estas otras características del producto estarán estrechamente ligadas al tipo específico que define el desarrollo productivo.

4. CONCLUSIONES

Como se señaló en este documento, las variables relevantes caracterizadas anteriormente constituyen nuestra hipótesis de trabajo y el punto de partida para esta línea de investigación en particular, que conjuntamente con otras líneas de trabajo definidas aportará el análisis de otros tipos productivos, para conformar conjuntamente una mirada de mayor amplitud de este proyecto de investigación. Las instancias siguientes previstas están

orientadas a elaborar las estrategias y metodologías de trabajo a los fines de validar o no estas hipótesis.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bidinost, O. (1995). El Funcionalismo en la Arquitectura: Análisis Socioeconómico (Productivo). En *Aportes para Nuevas Teorías de la Arquitectura. Cuaderno N.º 2*. Ed. Universidad Nacional del Nordeste. Casals I Balagué, A. (2002). *El arte, la vida y el oficio de Arquitecto*. Alianza.

Casals I Balagué, A. (2005). *La Arquitectura, otro arte enfermo. Etiología del mal y sus antídotos*. Ed. Abecedario.

García Bellido, J. & Tamarit González, L. (1979). *Para comprender la ciudad: claves sobre los procesos de producción del espacio*. Ed. Nuestra Cultura.

Gonzalez, J.; Casals, A. & Falcones, A. (2001). *Claves del construir arquitectónico* (Tomos I, II y III). Ed. Gili.

Gregotti, V. (1972). *El Territorio de la Arquitectura*. Ed. G. Gili.

Kostof, S. (Coord.) (1984). *El Ar-*

quitecto, historia de una profesión. Cátedra.

Marcos Alonso, J. (Dir.) (1974). *La división del trabajo y el papel del Arquitecto en el sector de la Construcción*. Gabinete de Estudios del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Cataluña. EtsaB.

Mascaró, J. (1985). *O Custo das Decisões Arquitetónicas*. Ed. Nobel.

Monedero, J. (2002). *Enseñanza y práctica profesional de la arquitectura en Europa y EE. UU.* (España - Unión Europea) ETSAB-COAC.

Monedero, J. (2018). *Crítica de la profesión de arquitecto*. <https://www.amazon.es/Cr%C3%ADtica-profesi%C3%B3n-arquitecto-Javier-Monedero-ebook/dp/B07N68DTZP>

Rus, M. F. El acceso local a la vivienda tras el impacto del COVID-19. Curso Gestión Local del Hábitat.

Scruton, R. (1985). *La estética de la arquitectura*. Ed. Alianza Forma.

Sudjic, D. (2007). *La Arquitectura del Poder: Cómo los ricos y poderosos dan forma a nuestro mundo*. Ed. Ariel.

Zapata, J. (2008). *Síntesis del Marco Teórico*. Arq. IV UPB – FAU-UNNE. Inédito.