

HACIENDO LOBBY POR EL VALOR: UN DIÁLOGO

LOBBYING FOR VALUE — A DIALOGUE

Palabras clave

Trabajo
Profesión
Mercado
Disciplina
Valor agregado

Keywords

Labor
Profession
Market
Discipline
Added value

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

Through the claim that architects are precarious workers, the Architecture Lobby gathered and organized to demand a fair valuation of architects' services. In this conversation between its members, however, they go beyond the architect and deepen into notions of architectural value which end up unpacking the whole system that surrounds our work.

PD: In the call for articles on 'Value,' ARQ editors state that architectural value is caught between being understood as a concrete 'use value' – a synthesis of economic variables (land, material, square footage) – and an 'exchange value' that is determined not by need/use but by transactional agreements of a social nature. They hint at the fact that 'architectural value' might be (but is not) assigned to 'use value' though they are not clear if they want to suggest that – whatever 'architectural value' is – would be an aspect of 'exchange value.'

There is much to be said about both these questions: do we really believe, even in the most real estate/development definition of architecture, that use value is determinable? Or more basically, does the concept of use value have any meaning since the Industrial Revolution?

However, I want to begin with how the call is framed in general; that is, linking the economic question to an ethical one. What, they ask, are the links between a building's value and our own disciplinary sense of what matters when we engage in our *métier*? What values do we hold? I am interested in this elision as a starting point because in the description of the Architecture Lobby's work, we say: "The Architecture Lobby is an organization

ARCHITECTURE LOBBY

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

of architectural workers advocating for the value of architecture in the general public and for architectural work within the discipline." We offer, I suggest, the same elision of ethical value with monetary value, an elision that I feel allows us to be fuzzy about precisely what we are proposing. Are we talking about money – for owner, designer and/or worker – or are we talking about the social value towards which our ethics are pointed?

Maybe this isn't such a problem: the term 'added value' – which architecture seemingly brings to building – might happily synthesize this elision in suggesting that the social and aesthetic knowledge we 'add' will (hopefully) be understood by the public and (hopefully) be returned to us via compensation. My hope is that Lobby members' thoughts on this will circle back to the original questions of use and exchange value in architecture.

JH: Peggy, rather than approaching architecture from the use/exchange distinction of commodities, I would address it as an issue of valorization vs fetishization; that is, if architecture finds itself in a state of arrested fetishization, it may be that the immediacy of the commodity blinds us from the more pertinent place to look.

This means focusing the discourse on the ability of architecture to conjure value through 'place' as opposed to the 'thing.' Exchange value, as the name would suggest, is shown through the exchange of the thing, and hence addresses the wrong thing.

I would argue that the exchange of architecture is fundamentally distinct from that of other goods in that it is rooted to place and cannot be physically exchanged. Rather than a good, it is a territory that changes hands, and the valuation of territory in late capitalism is directly tied to the speculative value of that land. In a speculative scheme, architecture is judged in relation to its ability to extract the

«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?

potential latent in the territory, a potential that is dictated by a market; it is relied upon as a means of rent extraction. All this is to say that architecture itself is not the commodity, but a valorizing act upon land itself.

Just to be clear on the terms and thoughts here: I’m using ‘commodity’ and ‘commodification’ in the Marxist sense, as an object that has a use (material) value recognized at creation and an exchange (social) value recognized during exchange in the market. As there is certainly social value attached to architecture, the needle I’m trying to thread is whether that social value is the one that obfuscates labor (and therefore an exchange value), or rather a separately assessed judgment.

In any case, architectural value is not equivalent to exchange value; rather, it has to do with its capacity to valorize. Architecture recognizes value in place, and if it ceases to extract or maximize that value, it will be demolished without hesitation.

AC: This is interesting, but it circles back to a historical position of architectural value, by focusing on the object as the site of value rather than the labor of the architect – a position which the Lobby has tried to distance itself from. By re-thinking and re-positioning value very specifically in terms of ‘work’ (from knowledge to models to documents) rather than the so-called final object, architects are tasked to position themselves in the existing political economy, rather than pretend that they and their objects are immune to it. So the question is, what is the value of architectural ‘work’? If architects were to imagine not being paid through a percentage of construction or by hourly wage, how might they make a claim for alternative forms of compensation that suggest value in terms other than money?

PB: In as much as I’m following, I would ask whether we can reduce the ‘value’ of all buildings to their ‘valorized result’ using exclusively the construct of the marketplace. That model works quite well for a commercial building, which only comprises a part of all buildings designed by architects. But what about a public library, a school, a non-profit

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

health clinic where the transactional objective isn’t determined by the market? I would argue that transaction is quite different for, say, a skyscraper in New York and an out-patient outreach clinic run by an NGO somewhere.

WH: The evaluation of architectural labor – and value – are market driven, but what market driven means is very indeterminate and connects to how autonomous or not architecture and architectural labor are conceived. For example: I have a friend who is a professional artist. In a good year, he makes well into the six figures selling his work at Art Miami and Art Basel. I designed two homes and studios for him. Neither went through. His unvarnished reaction was “Why should I pay you then?” I made art for him and outside the built realm it has no value, he says. But consider: he makes USD 2,500 worth of materials into an artwork that his gallery sells in a series of 8 at USD 35,000 apiece; they sell out. Does the work have value outside the connections that his gallery has? Neither the art world nor architecture is interested in labor. They care about the end product valued as an investment. This is the nature of the market place.

PD: Just some thoughts to bring the discussion back to Aaron’s point; I too am surprised that the conversation is focusing so much on the object/building, even if we see ‘it’ in terms of social, use, valorization, or exchange value. To back up: the example that William brings up gives an accurate picture of how the public and our clients see us, and hence how our work is (very sadly) valued. But the point for me (and Aaron) is that this line of reasoning assumes that we (architects/Lobby members) agree that the thing being valued is the architecturally designed object even if we disagree with how it is assigned value. I (and Aaron) believe instead that the object is the tip of the iceberg, the physical evidence of an astounding array of knowledge that is really what we offer (I hesitate to use the word ‘produce’). As long as we believe that what we do is design buildings – as opposed to offering knowledge about a large array of things, not the least of which is

“As long as we believe that what we do is design buildings – as opposed to offering knowledge about a large array of things – we shouldn’t be surprised that the public thinks that architects make objects and reads the most mundane criteria of deeming its value.”

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.

weighing in on the program or site or need to build at all – we shouldn't be surprised that the public thinks that architects make objects and reads the most mundane criteria of deeming its value. If we can agree that we are knowledge producers, there is still, however, the question of how to give value to what we are offering/selling (knowledge). We should come back to that. But in the meanwhile, I like to think of the pill analogy: we don't pay for that little white object; we pay for all the medical research that went behind it.

The question is that of the 'social' value that this knowledge offers. One way that (I believe) Phil was suggesting, is that it comes in the form of program and our ability to materialize aspirations that are not merely mercenary. This is not insignificant and it comes from that body of knowledge that I am arguing for and that should be paid for. But I worry that this, too, is too object/building focused.

JH: Peggy, I'm in agreement with your outline of architectural value and your last points. As I read them, the issue at hand is one with capitalism itself. I don't believe it's a question of non-existence of a fundamental value that must be uncovered as much as it is an effort to fight against that which attempts to erase the fundamental value of architecture. As I see it, the flaw is on the effects of capitalism on architecture rather than architecture itself, and because of that I think it's important to escape the thing, to pull it apart, and address it as a series of relationships to understand how fundamental, or perceptual, values are obscured.

PD: James, I'm sure you are ultimately right; it's Tafuri's argument: every piece of architecture will contribute to the unjust work of capitalism until capitalism is overthrown. But besides this question of what 'escape' means, it is too depressing to think that we can't do better, even if 'better' is determined by our own sense of self-worth; even if we are not talking about monetary value but aligning our social (or whatever) aspirations with reality. But I think we could still do better even in the monetary game if we could prove the ultimate benefits of our work for the public/clients.

GC: I want to focus on the public space of vision. I use 'vision' broadly, to mean the set of ways that people experience buildings within context, in person but also through media and common narratives; the experience of a quasi-object/building/thing. Architecture concerns itself with the study and shaping of quasi-objects, not buildings. Actually, we are always talking about quasi-objects, not buildings or anything else – we draw from a reserve of communal knowledge that is created by experience (including documentation and all other types of media).

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

“I like to think of the pill analogy: we don't pay for that little white object; we pay for all the medical research that went behind it.”

Within this framework, here is a definition of architectural value: Architecture constitutes an exception to the fixtures of everyday life – this it shares with all other forms of art, spectacle, celebration, etc. The exception is the source of its power (to furnish an aesthetic experience) and the bracketing of that power.

Architecture immediately pronounces itself as architecture. Moments of fixed attention and recognition, reaffirming the object's identity as architecture, are a commodity among others in service of capital. This difference is asserted in many ways, often those which sacrifice other types of value in the name of this surplus. 'Difference' stands for an opposition between architecture and the fabric of the city, and the latter stands for its own indifference and the indifference of perception afforded in exchange. The disciplinary and professional value of architecture resides within this 'difference' and, unfortunately, it has become the expectation and the *de facto* value of architecture and architects. Hopefully it's possible to see otherwise.

Can we conceive an architectural value that functions without an enunciation of difference for the sake of difference? Can we kick our addiction to pure difference? One way to think about this is through the two senses of the word 'performance' (performance as in putting on airs and performance as a tool serving to its capacity). Unlike the opposition of 'use-value' and 'exchange-value,' common narratives easily confuse types of performance within architecture... but both can have equal real-world effects by altering perception and then behavior. Architects shouldn't mine abstract value straight from difference, but rather focus on specific (social or 'public') value and use design to increase the likelihood that they will accrete around and within a quasi-object.

And here is where I start to see parallels to the vectors of The Architecture Lobby. 1) It is necessary to identify the value of architecture as civic maintenance – the maintenance of everyday life for all possible subjects. 2) It is necessary to recognize that the labor of architects may not be 'visible' as such, and precisely for this reason it must be supported rather than pinched. 3) It is necessary to see that architects should be

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-

evaluated by their service to the public space of vision rather than the private space of the market.

PD: Gabriel, I love the idea of the quasi-object that is architecture and that might be the place to lodge its value. What comes to mind for me is all the images, theories, histories, heroes, as well as the narratives that constitute what works in our imaginary. But if this is what you mean by a quasi-object, it speaks of a ‘value’ that we in the discipline acknowledge but not something that equates with monetary value as determined by the public/market. In which case, we are back to the same ethics vs. money ambiguity when defining value. But I am also intrigued by the character of the ‘difference’ that we now too easily go for and should be set aside for its subtler cohort. Can we say it is design virtuosity? Or am I giving it a too blunt characterization? In any case, I want to endorse the three arenas in which you locate value.

MS: As already mentioned, a fundamental question around value in architecture is that of constituency. In other words, asking ‘who is architecture for?’ is a reciprocal question to that of ‘what is architecture?’ – perhaps in a dialectically-entwined way. As William mentioned, this is another way of posing the perennial problem of architecture as an ‘autonomous’ discipline – or in Gabriel’s parallel formulation, of how not to reify architecture’s elitism (its self-proclaimed autonomy) as a producer of abstract ‘difference’ which is the very lifeblood of capital.

In historical terms, the emergence of architecture as a distinct discipline has everything to do with the professionalization of expert knowledge as a sector of the labor market. Concretely, this meant taking traditional practices of building and design, usually shepherded by guilds or other forms of association, and giving their exclusive use to a new group – i.e. architects or engineers – so that the latter group could develop the practices ‘autonomously,’ thus being able to charge a specialist’s fee. This shift changed the monopoly of building knowledge and culture from relatively social and common structures (guilds) to liberal professionals (individuals and their private firms). The formalization of previously common forms of knowledge in the hands of a few served two purposes: architectural services could become both more modern (i.e. reliable, standardized, maximized, predictable, etc.), as well as distinguished from those of others (whether craftsmen, builders, engineers, artists, etc.), therefore maximizing the efficiency of the division of labor in society as a whole. As a result, if you were a buyer of labor in the market, rather than a seller, you had more, and cheaper, to choose from.

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

The liberal division of labor emerged chiefly as an instrument of the bourgeoisie – those who could contract architects, engineers, and other specialists; a tool for the domination of social classes without capital, rather than for their emancipation.

Thus, when we discuss the ‘value’ of architecture as a socially-embedded practice we have to be aware that at the level of the division of labor of the built environment, our profession is primarily a bourgeois one. The ‘value’ our activity brings, inscribed in these systems of labor that are mediated by states, their laws, and the political infrastructures between them (today, heavily weighted by large corporations and vested interests), is intrinsically tied to a logic of market competition. The ultimate evolution of this logic when left to capitalism is one of survival of the fittest according to price. Thus, strictly speaking, our motto is a contradiction in terms: the goal of liberal professions in a market society is to attempt to monopolize services and/or become more efficient than others in a narrowly cannibalistic, competitive struggle, thus ultimately decimating the ‘general public’ we claim to be upholding.

In order to get out of this vicious cycle, we would have to try to reinvent the boundary between ‘architecture’ and those other professions/systems that co-produce the built environment – in a cooperative rather than a competitive direction. This doesn’t mean simply building more ‘social’ architecture – which is a great commodity for contemporary capital, as the architectural darlings of neoliberalism clearly show (like Aravena’s practice Elemental, to give a Chilean example). We have to change the underlying logics of how the built environment is produced.

“When we discuss the ‘value’ of architecture as a socially-embedded practice we have to be aware that at the level of the division of labor of the built environment, our profession is primarily a bourgeois one.”

Not only would architectural labor have to cease to be merely a commodity in the labor market, but its patrons would have to become primarily public entities rather than private ones.

In other words, the very activity of architecture as we know it would have to be radically changed. No longer would it be private firms competing for projects according to a market logic, but there would have to be a democratic infrastructure in

«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.

place that would determine beforehand who does the projects and how. Or, to use Peggy's terms, substantive 'use-values' would have to replace market 'exchange-values' as the driving force in the delivery of architecture.

Given capitalism's proven ability to allocate resources brutally and effectively according to certain performance criteria (usually, low prices based on labor exploitation), it would take enormous socio-political pressure to achieve the leverage needed for this change.

The society we are talking about here would be less 'efficient' and 'innovative' – in the extreme ideological terms that are shoved down our throats every day. But it would allow for the expression of other forms of efficiency, innovation, and creativity to surface – more associated with solidarity, compassion, open experimentation, and cultures of care.

For this reason, I believe it is imperative to align our structural critiques of the profession within capitalism to those feminist, queer, post-colonial, and indigenous critiques and practices that have been trying to articulate truly different modes of life for, at least, the past five decades. Rather, it requires inventing a whole new culture sensitive to the co-construction of labor, identity, and environment, and thinking what democratic political infrastructures might be able to underpin this culture.

MDA: Certainly, aligning our critiques to those Manuel mentions is essential. But how do we start to think through and beyond critique into action? When we hear about value in terms of the architect – specifically how we ask for compensation, how we determine our working conditions, how we change those conditions when we are dissatisfied with them – we often hear arguments that emphasize the 'power' of the individual to ask for 'what she's worth.' The solution, then, is to 'empower' the architect with a cursory knowledge of the market, which includes basic salary information, and encourage her to negotiate with her employer for a higher wage.

If we are invested in creating any kind of systemic change, this approach to the issue of under-compensation is insufficient for multiple reasons. First, the site of change is the individual

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 una *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-

alone, bolstered solely by her own gumption, negotiating for a higher wage. Second, this approach assumes the primacy of the logic of the market and works within it as opposed to against it. The very process of negotiation implies the acknowledgement of and working within boundaries, which in this case are set by the market and by capitalism writ large.

The fundamental difference between ideological individual 'empowerment' and strategic labor organizing lies in the tactics they espouse to change working conditions. The former leads to an individual compromise, while the latter leads to a collective bargain. In collective bargaining, the needs of the worker drive the demands. And, because in the labor movement there is a recognition that workers' needs often fall outside the logic of the market, these needs are also included as demands in the bargaining process. If architects do not negotiate individually, but rather as a collective, they wield the immense power of withholding their labor until management meets their demands.

Organizing labor gives individuals the strength of the collective in order to effectively fight for their value in the workplace and, ultimately, for the value of their work.

PB: While I am engaged by the question of the role of architects, architecture, and building in the larger machinations of the liberal economy, the ideas – provocative as they may be – about restructuring those systems are simply playing a very, very long game. Here, in the short-yardage situation, the value proposition can be seen in much more tactical terms. Thus, I would like to change the focus, and save the critique of an architect's labor union (which I think is a largely futile effort for many reasons) to a latter exchange.

Manuel correctly identifies that there are systemic challenges to the definition and creation of value of the architect's work in the systems of building. But his argument that professional architects exist, solely, as a means to isolate expertise and control a marketplace is hardly borne out by the related statistics. Market control usually manifests in market power, which means influence and recompense, neither of which characterizes our profession.

However, there is a second, equally important reason that society (and markets) create a professional

“Organizing labor gives individuals the strength of the collective in order to effectively fight for their value in the workplace and, ultimately, for the value of their work.”

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.»

class: the need for extreme specialization in complex enterprises, and the need to match that competency with responsibility for decision-making. I doubt, for example, if this exchange were to be taken up by 'The Medical Lobby' there would be a similar description of a doctor's services as best served by 'common structures.' Doctors may suffer from the issues of 'liberal business structures' but they deliver services that are otherwise unavailable to those not trained as doctors and we need them. We have a similar issue in architecture, and I think we need architects as well. Defining that responsibility as broadly as possible is a very potent value proposition for architects, but is largely unconverted by architects themselves in the systems of delivery of buildings. Architectural salaries are low, and laborers unappreciated not because of elitist specialization or even lack of negotiating leverage, but because the market-based inputs to the practice are strongly undervalued. Licensure, despite its manifold difficulties, is the single most powerful leverage point architects have in delivering and converting value to the systems of delivery for a simple reason that we undermine at our great peril: you can't build a building without an architect under the current regulations of today. The systems of delivery for buildings, comprising many billions of dollars of spending yearly, are wildly unpredictable – statistics on 'on time' and 'on budget' delivery vary from depressing to absolutely mortifying.

Thus, both of these ideas – public welfare and project execution – are potent examples of huge potential levers of value conversion that leave the typical plaintive cries of architects ('why doesn't anyone love design, and why don't we get paid more for it?') moot. If the definition of 'the public good' were broader and demonstrable, value would be created and architects could get paid more (and could pay their staffs more as well). If project objectives like budget, schedule, sustainability, design quality, etc., can be defined clearly and architects can deliver on those promises, ditto. In a world increasingly driven by data and metrics, this is an opportunity for architects accordingly.

There are of course much larger socio-economic issues to be wrestled with, and I applaud those of you willing to do so in the hopes of setting a course for our profession in the long term. But meanwhile, on the ground, the systems that coalesce to make buildings are shifting under all sorts of influences – neoliberal capital flows, industrialized construction, the advent of data-driven decision-making – and I think we need to deploy shorter term tactics like the ones described above and make sure we're at the table when the larger questions are called down the line. Maybe along the way we can create a more sustainable, valued profession that gets that seat at that table.

DH: Phil's comment has important thoughts to reckon with, but two things strike me. First, the architect is presented as a sort of monolithic 'producer,' which

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

might be representative of the client or market's view of the practice, but this elides the problems of how the architect's labor itself is valued, and obscures a bit how the product is constituted of the labor of many workers.

“I do agree that being more specific about what architects do would be a step in the right direction. But this requires acknowledging that the items we might list under our specialists' accountability are not merely market-inputs, but political battlegrounds.”

The second thought is, within that workflow, some of the factors Phil mentioned are points at which there is value to be found in new kinds of labor. One such case is 'data-driven' design, and expanding that, workflow automation. The role of the architect in many new computational design frameworks is to determine factors that will have an influence on the behavior of an automated design system, and then to assess and decide (based on a whole other register of 'values') which outcomes are preferable in a given design context. This means that architectural labor could include engagements in a wider range of tasks, where the architect's own values – perhaps more than their design skills or ability to manage processes of production – are a determining factor in the value produced for a client.

My concern for this scheme is that it also doesn't answer the question of the value of architectural labor, so much as broadening the kind of work that might fit. However, it might open the possibility of showing how the value produced for a client can be associated with a process that might be more amenable to such an analysis, though there's more to explore in that regard.

MS: While I agree that we need solutions to address the urgencies of the here-and-now, I also think this need not preclude more long-range and in-depth discussions – indeed, I think one cannot ultimately work without the other.

With regards to the division of specialist labor in a complex modern society, my argument isn't that we have accumulated too much power – if that were the case our monetary rewards would be higher. My argument is that we operate in a system that only rewards those who seek

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 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

to accumulate monetary power by any means necessary (aka capitalist market competition). It is not for our great ethical magnanimity that we have refused to engage in the cannibalistic game of capital and thus accrue this power, but because our profession began as an aristocratic/bourgeois gentleman's endeavor from the very beginning. Architects didn't need the power, because they already had it, at least in a structural sense – they were more connected to capital than labor.

The parallel between the architectural and medical professions is welcomed, but needs two important qualifications. The complex modern enterprises require (indeed, are premised on) extreme specialization and clear accountability; and how this specialization/accountability is channeled is an eminently political – not technical – question. Thus, suggesting that medical services are better served by non-common structures (I assume you're thinking of individual liberal professionals, or private companies, or both), plays directly into the view of specialization as most efficiently honed through market competition. We need to find other ways of accounting for the complex specialization required by modern enterprises; ways that understand that 'health' itself (or any other value) cannot be properly measured through the frameworks of classical or neoliberal political economy.

I do agree that being more specific about what architects do would be a step in the right direction. But this requires acknowledging that the items we might list under our specialists' accountability are not merely market-inputs, but political battlegrounds. Otherwise, we would get a completely de-politicized view of the market. Markets are configured by certain actors and institutions that care not about 'results' (even in an altruistic sense), but rather only their share of the pie.

PD: I want to emphasize how much I think we should pay attention to David's contribution that highlights how, in the present day of information and data hegemony, architecture and architecture knowledge might establish value. Manuel's analysis of capitalism's fundamental shaping of our discipline doesn't, I believe, preclude effectiveness now in some way: it is a reminder that when we seek remedies, we must have the full, long plan in mind and not indulge in misguided things that incidentally reinforce neoliberalism. But I do agree with Phil that we can operate differently in the here and now. At worst, the suggested remedies (only) make immediate problems clear and actionable even though they don't help overthrow the system. At best, the remedies are part of the process of deconstructing that system. What Phil says about how we can work on the most obvious aspect of our market pricing (results) just makes such obvious sense to me and the Lobby has been arguing this

completo y a largo plazo y no permitirnos equivocaciones que incidentalmente refuerzan 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.

from the start: our need to make known (and act on) our long-term care for the built environment. But I wonder if the other one of the determinants of market value (scarcity) is addressable – with unions, which Marianela is proposing, being a key. Unions could not, obviously, negotiate the payment contract that owners offer architects, but it could be that unions change the model of architectural work, and do so in a way that is visibly clear to the clients: work that is done by people who have committed to their *métier*. No film director is embarrassed to say that she only hires union workers; in fact, she'd never boast that she made a film with only non-union help (too *'amateur'*).

I personally question Phil's belief that licensure is the only or main thing we architects have to secure our value. Certification could ensure expertise and we would immediately be judged by the specifics of our strengths and interests instead of all being dumped wholesale into the 'too expensive' or 'too self-absorbed' bin. Just wondering. But this is not the place for that debate. **ARQ**

The Architecture Lobby, Inc. is an organization of architectural workers advocating for the value of architecture in the general public and for architectural work within the discipline. It believes that the work architects do – aesthetic, technical, social, organizational, environmental, administrative, fiduciary – needs structural change to be more rewarding and more socially relevant. As long as architecture tolerates abusive practices in the office and the construction site, it cannot insist on its role in and for the public good.