



sustentabilidad
social

Capítulo 4.- Sustentabilidad social

Como se mencionó en el segundo capítulo, las cuestiones sociales son el tercer pilar imprescindible que debe contemplar la sustentabilidad. A manera de ejemplo, un conjunto habitacional para adultos de la tercera edad que presumiera de ser energéticamente eficiente, utilizando materiales de la región, recuperando agua pluvial y reciclando las aguas grises, conservando la vegetación del sitio, diseñando conforme al clima y siendo económicamente viable, realmente no representaría una “solución sustentable integral” si los espacios no fueran adecuados para las necesidades especiales de estas personas, que además deberían tener un esquema que permitiera su interacción y socialización, iluminación y ventilación natural, con vistas hacia el exterior, ayudando a combatir problemas como la depresión.

Para poder entender este aspecto de la sustentabilidad social fue necesario hacer un análisis de las condiciones urbanas que permiten el desarrollo integral de los individuos y resuelvan sus necesidades más elementales; esto se ha desarrollado a través de una serie de diagramas que se pueden consultar en la sección del Checklist de LEED y estrategias, en los Anexos. Igualmente importante es el buen conocimiento del usuario; sobre todo a nivel psicológico y de su estilo de vida, pues este último determina en gran parte su “huella ecológica”.

4.1.- Usuarios

Para perfilar al usuario tenemos que tomar en cuenta el costo promedio de los condominios. A continuación se presenta un análisis de prefactibilidad para los 87

departamentos, que es el máximo permitido por el desarrollo para el lote UC-42, con un promedio de 300 metros cuadrados cada uno. El metro cuadrado de terreno en el lote UC-42 está en \$620.00 dólares americanos, que multiplicado por la superficie total (10,179.8856 m²) da \$6,311,530.00 dólares. La densidad nos da la oportunidad de contemplar 87 condominios, los cuales tendrán una densidad promedio de 300 m² (aunque habrá unos más chicos y otros más grandes como los Penthouse). Por lo tanto, el costo de terreno para cada condominio será de aproximadamente \$72,546.32 dólares. A parte, se tiene que considerar el metro cuadrado de construcción, que se encuentra aproximadamente en 1500 dólares; por lo que esta cantidad por el promedio de 300 metros cuadrados por condominio, da \$450,000 dólares. Sumándole a esta el valor del terreno correspondiente a cada condominio, es decir: \$450,000 + \$72,546.32 da un total de \$522,546.32 dólares. Si a esto le agregamos un 45%, es decir, 30% de utilidad y otro 15% por cargos adicionales, como urbanización y los derechos federales por el uso de muelles, obtenemos: $\$522,546.32 \times 1.45 = \$757,692.164$ dólares, lo que equivale a \$10,228,844.21 pesos (al tipo de cambio del 4 de diciembre de 2008, que fue de \$13.50). Éste es el costo total promedio de cada condominio, incluyendo acabados de lujo para pisos, muros, baños y cocina (cocina integral). Lo único que no incluye son los demás muebles, además de que muchos condóminos suelen hacer cambios y detalles contratando a una oficina de interiorismo.

A partir de esto podemos darnos cuenta que el perfil del usuario es el de un empresario con familia, o ya retirado o quizás uno joven pero proviniendo de una familia emprendedora, que tenga ingresos mensuales de por lo menos entre \$500,000 y \$1,000,000 de pesos (considerando un ahorro de la tercera parte de sus ingresos mensuales).

Es importante señalar que existirán dos tipos de usuarios en la torre residencial:

- Operadores: personal de administración, mantenimiento, limpieza y seguridad

dad. Estos abarcan individuos de niveles medios y bajos.

- Residentes / visitantes: personas con alto poder adquisitivo.

A su vez, es posible clasificar a los residentes según variables como la estancia: permanente o temporal y el origen: nacional o internacional. Los residentes permanentes nacionales serán principalmente de la península; del propio Cancún (pues habrá muchos que vivían en otras zonas residenciales pero que ahora quieren tener su residencia cerca del mar) y de Mérida. Otros vendrán de las principales ciudades del país. Los residentes permanentes internacionales serán originarios especialmente de Estados Unidos y Canadá. Los condóminos temporales nacionales hacen referencia a familias en las que algunos de los miembros son permanentes y otros temporales, porque tienen que atender negocios en otras partes del país o el extranjero. Finalmente, los residentes temporales internacionales usarán el condominio durante seis meses y los otros seis regresarán a sus lugares de origen, sobre todo en Estados Unidos y Canadá.

Se esperan cubrir las necesidades de los siguientes mercados:

- Parejas jóvenes recién casadas.
- Parejas de adultos mayores retirados.
- Familias con un hijo.
- Familias con dos hijos.
- Familias con tres hijos.

4.1.1.- Idea acerca del lujo

Dado a que esta tesis involucra el diseño de un conjunto residencial vertical de lujo, es importante conocer cual es la concepción de los usuario con respecto de este tema. Muchas veces existe el paradigma de que lujo hace referencia al despilfarro de los recursos, que sería una idea opuesta al ideal de sustentabilidad que se busca en este proyecto. Sin embargo, podemos identificar a través de la historia distintas visiones sobre el lujo, muchas de las cuales no tienen relación con aspectos negativos como el despilfarro, lo cual apoya la posibilidad de diseñar un edificio sustentable. Por ejemplo, en la cultura persa, los jardines con especies aromáticas eran considerados como algo muy lujoso y fuente de placer. En las culturas budistas la sombra, la calma y el uso de luz difusa han sido percibidas como de gran confort. De igual manera en Francia el uso de invernaderos era en un inicio exclusivo de reyes y la aristocracia. A lo que se quiere llegar es a convencer de que un edificio lujoso puede también ser un edificio que siga los principios de la sustentabilidad.

La pregunta es: ¿cómo introducir la sustentabilidad en el mercado inmobiliario residencial de lujo en Cancún?. Para ello se ha tomado en cuenta el aspecto psicológico de los consumidores y se ha utilizado una clasificación elaborada por The National Tour Association de Estados Unidos, según las diferentes percepciones del lujo y cómo se les daría respuesta en el diseño de la torre residencial:

- **Lujo es funcional:**
 - Consumidores de mayor edad y más ricos.
 - Compran productos por su funcionalidad y calidad superior.
 - Hacen decisiones lógicas y menos emocionales o impulsivas.

Respuesta del conjunto residencial vertical:

- Residentes de 55 años en adelante.

- Desempeño superior del edificio (sobre todo a nivel ambiental).
- Optar por la sustentabilidad es una cuestión lógica ante la situación mundial y de Cancún.

- **Lujo es recompensa:**

- Son un poco más jóvenes que el grupo anterior.
- Ven al lujo como símbolo de estatus, deseo de ser exitosos.
- Buscan lujo “inteligente” que demuestre importancia.
- Buscan exclusividad.

Respuesta del conjunto residencial vertical:

- Residentes de 35 a 54 años.
- Si el estatus es la posición que se ocupa dentro de la sociedad o grupo social, el vivir en un edificio de este tipo permitiría al residente “verse bien” dentro de la sociedad, pues “se preocupa por el planeta”, quedan así mejor posicionado.
 - Optar por la sustentabilidad es una decisión inteligente. Se demuestra importancia por el valor que representa para toda la sociedad el vivir de una manera más responsable.
 - Exclusividad por ser el único edificio en Cancún con estas características y con una certificación LEED.

- **Lujo es emocional:**

- Son los más jóvenes.
- Buscan hacerse notar de entre los demás, sin importarles la crítica.
- Disfrutan del lujo por la manera como los hace sentir.
- Compran de manera más emocional e impulsiva.

Respuesta del conjunto residencial vertical:

- Residentes de 18 a 34 años.

- Elección de un lugar y una forma de vivir diferente a todo lo que se ofrece en Cancún.
- Resaltar aspectos como el confort y la relajación.
- Atraer con el aspecto formal.

4.1.2.- Huella ecológica: estilo de vida y patrones de comportamiento

Como lo indica el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF) en México, la huella ecológica se define como “el impacto de una persona, ciudad o país, sobre la Tierra, para satisfacer lo que consume y para absorber sus residuos” (<http://www.wwf.org.mx/wwfmex/>, 2008). En el caso de las personas, este impacto está directamente relacionado con su estilo de vida. Las personas en zonas urbanas suelen desperdiciar mucha agua, consumir alimentos que vienen de muy lejos, transportarse en automóvil y/o avión, generar mucha basura; la consecuencia de todo esto es que se reduce la superficie de los diferentes ecosistemas que integran el planeta.

En el caso de los proyectos inmobiliarios de lujo en Puerto Cancún, los residentes presentan una huella ecológica que, debido a su estilo de vida, resulta ser muy grande. Como parte de ello se encuentran las actividades náuticas, transportarse a cualquier parte en automóviles con altos consumos de combustible, utilizar continuamente los aviones para ir de compras a Estados Unidos o acudir a sus negocios en otras partes del país y/o el extranjero, tener prendido el aire acondicionado durante todo el día en todos los espacios del condominio y muchas otras que definitivamente resultan no sustentables.

En una etapa de maduración de la “cultura sustentable” se esperaría que no sólo cambie la manera de diseñar el entorno construido, sino que idealmente a la par los estilos de vida de las personas también cambien. Esto se ve todavía lejos, sobre todo en México, pero con el paso de los años y con la difusión del desarrollo sustentable, se tiene optimismo en que esto llegue a ser una consecuencia inevitable.

4.2.- Impacto laboral

El empresario Miguel Ángel Lemus, director de Lemus Inver-México, comenta que “también estamos conscientes los empresarios modernos que se debe crear infraestructura social, ya que sabemos que por cada cuarto hotelero o por cada unidad residencial que se genere para inversión y disfrute del turismo se están creando de 10 a 15 empleos directos o indirectos...” (Citado en <http://www.latitud21.net/noviembre/empresariales.html>, 2008). De esta forma se puede ver cómo el conjunto residencial genera un impacto positivo a nivel laboral. Como ya se mencionó, durante las épocas de crisis por el paso de un huracán, los trabajadores de los edificios residenciales siguen recibiendo ingresos, al ser un empleo seguro. Situación diferente es la de los propineros que trabajan en los hoteles, pues por los daños del huracán a la Zona Hotelera los turistas ya no visitan el destino turístico durante un buen tiempo y los propineros dejan de recibir ingresos, lo que finalmente orilla a muchos a delinquir.

4.3.- Nuevas redes sistémicas sociales

A nivel social, las torres residenciales presentan bastantes dificultades. Por un lado, su esquema convencional evita los espacios donde las personas puedan encontrarse y socializar con otras; un ejemplo es el hecho de que este tipo de residentes demanda elevadores que los lleven directamente al interior de su condominio, eliminando espacios como corredores o pasillos a los que se conectarían varios otros y entonces las personas tuvieran la oportunidad de tener encuentros. Por otro lado, esto mismo es consecuencia de la actitud de los propietarios, que no tienen la mínima intención de compartir el espacio con los demás. Por decirlo más claramente, no desean ver ni saber de nadie más. Desafortunadamente en este tipo de edificios, son dueños de todo y a la vez de nada.

Como se señaló desde los primeros capítulos, el planteamiento para llegar a la sustentabilidad es a través de sistemas que trabajen en conjunto. Por lo tanto, a nivel social, esto también debería ser el escenario deseable. Es claro que se necesita crear un sentido de “comunidad e identidad” en el proyecto. Para lograrlo, es posible proponer espacios que permitan la interacción de los condóminos y de esta forma comiencen a establecer vínculos sociales más fuertes.

Por otro lado, de la misma manera como en el subcapítulo “hacia nuevos sistemas económicos” se propone el establecer redes alternativas como los LETS a través de un soporte como una página web, que enlace a las personas interesadas en comerciar, esta misma plataforma podría ser el vínculo social entre los residentes. Por medio de este portal, los condóminos podrían comunicarse entre sí, chatear, publicar y recibir anuncios, enterarse de los últimos acontecimientos del edificio o de los logros de los residentes más destacados; desde la firma de un contrato importante por parte de una de las empresas de uno de los residentes, hasta el triunfo del hijo de un condómino en el torneo estatal de tenis.