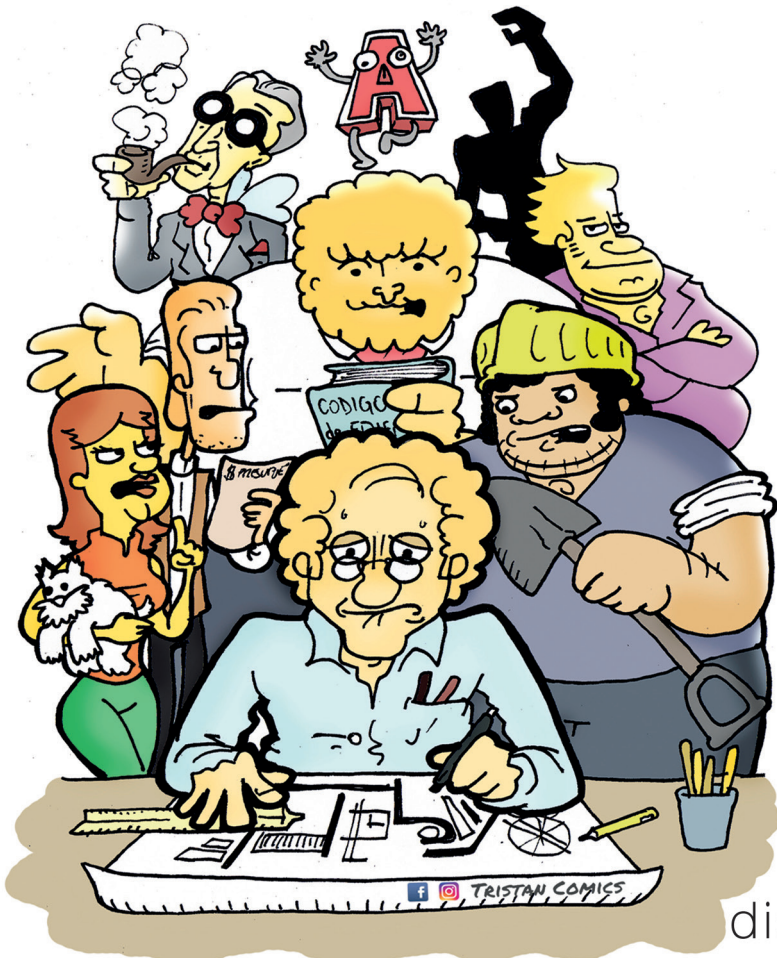


MARCOS HOJMAN

CUENTOS DE/PARA/SOBRE/CON ARQUITECTOS



diseño

MARCOS HOJMAN

CUENTOS
DE/PARA/SOBRE/CON
ARQUITECTOS

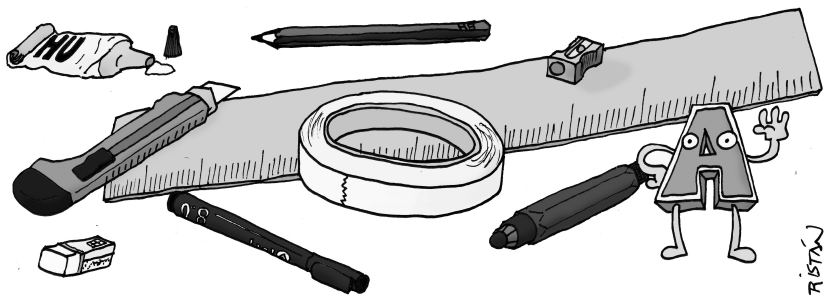
MARCOS HOJMAN

CUENTOS DE/PARA/SOBRE/CON ARQUITECTOS



diseño

*Para Andrea,
mi compañera de vida,
desde los primeros días en la universidad,
y quien fue la principal impulsora
de estas páginas”*



Hojman, Marcos Daniel

Cuentos de/ para/ sobre/ con Arquitectos / Hojman, Marcos Daniel. -
1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Diseño, 2018.

200 p. ; 21 x 15 cm.

ISBN 978-1-64360-014-7

1. Arquitectura. I.

Editor: Arq. Guillermo Raúl Kliczkowski

Diseño gráfico: DG Cecilia Ricci

Ilustraciones: Tristán de Villalobos | Facebook: @tristancomics | tristancomics@gmail.com

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Impreso en Argentina / Printed in Argentina

La reproducción total o parcial de este libro, en cualquier forma que sea, idéntica o modificada, no autorizada por los editores, viola derechos reservados; cualquier utilización debe ser previamente solicitada.

© 2018 Diseño Editorial

ISBN 978-1-64360-014-7

Septiembre de 2018

Este libro fue impreso bajo demanda, mediante tecnología digital Xerox en bibliografía de Voros S. A. Bucarelli 1160, Capital.

info@bibliografika.com / www.bibliografika.com

En venta:

LIBRERÍA TÉCNICA CP67

Florida 683 - Local 18 - C1005AAM Buenos Aires - Argentina

Tel: 54 11 4314-6303 - Fax: 4314-7135 - E-mail: cp67@cp67.com - www.cp67.com

FADU - Ciudad Universitaria

Pabellón 3 - Planta Baja - C1428BFA Buenos Aires -Argentina

Tel: 54 11 4786-7244

Prólogo

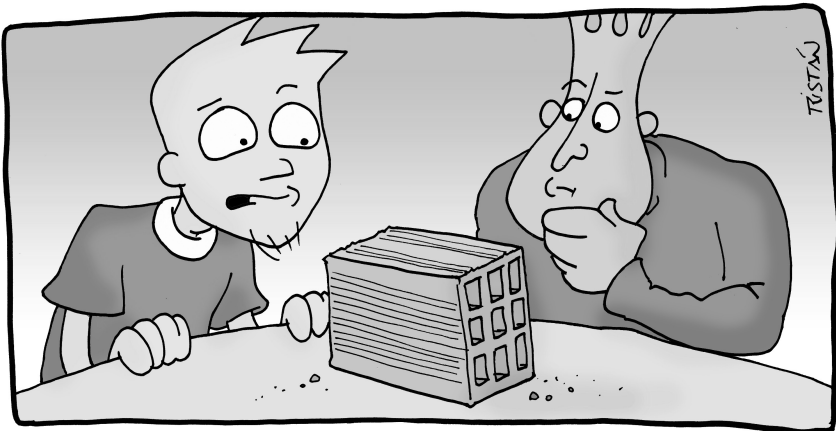
Con el transcurso de los años, descubrí que nuestra profesión, ejercida en forma liberal o independiente en Argentina, tiene muchos tiempos muertos: momentos en que debemos esperar al carpintero que llama y está atrasado; visitas con clientes que se postergan cuando ya llegamos a destino, sin contar que los camiones suelen romperse justo el día de entrega en nuestra obra; o que al herrero le robaron las herramientas cuando estaba en camino.

En estos tiempos de espera infructuosos, demasiados extensos a veces, comencé a escribir. Ya cansado de leer el diario y de perforar mi estomago con cientos de cafés, mientras espero que terminen de pulir los estantes de cristal que debían estar listos la semana pasada; una vez revisados todos los planos, planillas presupuestos y/o certificados que llevo en la valija, realizados los reclamos telefónicos correspondientes a la fecha, preparada la agenda de la semana entrante con las tareas que no pude resolver esta semana; todavía seguía en el bar esperando. Así que decidí volcar sobre el papel mi modesta experiencia a modo de cuentos. Aquí encontrarán algunas vivencias de obra, vistas desde 3 ángulos distintos: el

cliente, el gremio y el arquitecto. Todos alguna vez actuamos en alguno de estos roles.

Estas pequeñas viñetas, surgen del modesto anecdotario acumulado a lo largo de mis primeros años de profesión, Tal vez no sean del todo útiles para los jóvenes estudiantes y graduados, o para sus clientes pasados y futuros, pero al menos funciona como catarsis de un arquitecto clase media argentino, que mientras atraviesa el turbulento mar de la profesión, trata de cumplir con su obligación ética y moral de abrirles los ojos y de un cierto modo, advertirles a unos y otros en donde se están metiendo...

Tal vez en esta introducción solo debería leerse la remanida advertencia “todos los personajes son producto de la imaginación , cualquier coincidencia con la realidad es pura coincidencia.



Lo que dura un triunfo...

El arquitecto Monetti sabía que si le caía bien a la señora de Alfredo tendría el 80% del trabajo ganado. Había tenido el primer encuentro con su futuro cliente en una reunión informal en las oficinas de Alfredo, después de haberse conocido a través de un amigo en común.

–Tengo un terreno que compré hace años, y por fin nos decidimos a hacer la casa– introdujo la cuestión en aquel momento. Como la idea era hacer la casa familiar, la casa soñada, Monetti le propuso encontrarse en su actual vivienda, entrevistarse con la esposa para conocerla, para saber su opinión, sus necesidades, conocer a sus hijos, sus hobbies, sus mascotas, y su forma actual de “vivir” el hogar.

Acordaron encontrarse un día de semana, a última hora de la tarde, para poder ver a la familia en pleno. Durante el camino, se preparó para la entrevista mentalmente, recorriendo las preguntas y los temas a resolver una y otra vez como para no tener dudas en el momento. Tenía que aplicarse con esmero para interpretar las palabras, los deseos, los sueños de todos los miembros de la familia y transformarlos en espacios arquitectónicamente habitables. Monetti creía por momentos que su

trabajo era como el de un psicólogo: tratando de interpretar los deseos de su cliente, escuchando “entre líneas”, pero también preguntando, con un interrogatorio que muchas veces parecía tedioso o excesivamente meticuloso, pero que él encontraba como el único modo de lograr que fluyan desde el interior del cliente sus verdaderos deseos. Muchas veces se encontró con gente introvertida, seres que en las primeras charlas no pueden expresarse con libertad, ni aún cuando deben definir sus propios requerimientos. Seres acorralados por su propia timidez, que no logran responder con fluidez cuando se les pregunta y reprimiendo deseos y sueños. Es allí cuando debe prácticamente “extirparle” la información para poder armar lo que en la Facultad de Arquitectura llamaban “Programa de Necesidades”.

“¡Qué ironía!”, pensó mientras estacionaba: “durante toda la carrera recibíamos el programa de necesidades y a partir de allí hacíamos un proyecto totalmente “masticado” por los docentes: –Este cuatrimestre vamos a encarar las oficinas de una pyme, deben estimar 50m² de archivo, una sala de reuniones para 15 personas, oficinas de no más de 10m² para 2 gerentes con sus respectivas secretarías, una recepción con sala de espera y secretaría, etc., etc., etc. Todo resuelto.” Recordaba aquellos momentos, burlándose de sí mismo.

Mientras se acercaba al edificio y buscaba en su agenda el número exacto de departamento, imaginaba: “ahora en cambio debemos nosotros mismos decirle al usuario lo que necesita, armarle el programa, decirle como desayunar, donde juntarse con sus amigos a charlar, pedirle que nos muestre todos sus libros y cómo guarda la ropa de cama”.

Frente a la puerta del edificio, demoró unos instantes hasta localizar el 9°K en el infinito portero eléctrico que abarcaba

todo el lateral de mármol. Cuando tocó finalmente el botón correspondiente, Monetti volvió a la cruda realidad: en lugar de un docente universitario al cual no había que explicarle mucho, escuchó a través del altavoz, a la señora de Alfredo que gritó “¡Ya bajo!”, atravesando con sus palabras el llanto de una criatura descontrolada.

–Perdonemé que no baje antes, pero no podía dejar a los chicos solos, y Alfredo estaba en el baño– le decía la señora mientras se secaba la húmeda mano contra el delantal de cocina, antes de extenderla hacia la visita.

–Pase, pase– Monetti sostuvo la puerta de calle como pudo para que Betty no dejara caer al bebe que flameaba por debajo de su brazo izquierdo. Subieron en el miniascensor de servicio mientras ella comentaba:

–¡Esto es lo primero que quiero! Un portero visor para saber desde la cocina quien es y abrir desde ahí. Me quiero ir ya: no aguanto más al portero de acá. ¡No está nunca!

Monetti ya había comenzado a armar el programa de necesidades en su mente. Saludó a Alfredo, quien se acercó con una sonrisa de oreja a oreja, esquivó a la nena que pasó arando con su triciclo por el medio del comedor, y luego de desistir que el mayor de los hijos se desconecte de la PlayStation para saludarlo, aceptó la invitación para tomar café y se sentó en el único sillón más o menos armado del living.

La situación era por demás desopilante: como en la mayoría de los casos, debía enfrentar un panorama caótico, en el que sus entrevistados carecían de experiencia previa en este tipo de encuentros. Monetti aplicó algunos trucos marketineros que le habían enseñado en algún curso de la Sociedad

Central para romper el hielo, intercambiando información banal sobre sus hijos, gustos alimenticios, conflictos gremiales y/o climáticos. Al cabo de unos minutos, comenzaron a hacer foco en el tema en cuestión: “Yo quiero Me gustaría...”, son las frases típicas con que comienzan a desenredarse las marañas de ideas que suelen envolver a los futuros clientes. Esta vez, en cambio, Betty lo sorprendió cuando desplegó sobre la mesita ratona, entre las tazas de café y las masas secas, fotos de revistas importadas en donde los estilos constructivos eran de los más disímiles y hasta contradictorios respecto de las descripciones que cada uno de ellos hacía de sus espacios soñados:

–Queremos algo sencillo, que no muestre opulencia, no es nuestro estilo– decía Alfredo, mientras Betty le mostraba la escalera de una Mansión Hollywoodense recortada de la portada de la revista Caras: –¡Que hermosa escaleraaaaaa!!!! ¿Le gusta arquitecto? Algo así me imagino

Monetti trataba de tomar nota, haciendo algunas acotaciones, mínimas, indeterminadas:

–Si, puede ser, no está mal,... tal vez en otro material– balbuceó.

–Claro, algo así, clásico. Usted me entiende. ¿No?

–Algo diferente, nuevo– terciaba Alfredo.

Monetti no se animaba a contradecir ni a uno ni a otro, pero por dentro pensaba “No tienen ni idea de lo que quieren”.

Alfredo ya se sacaba los zapatos con confianza y apoyaba los pies sobre la mesa ratona, el hijo mayor subía el volumen del audio aturdiendo el ambiente con un distorsionado heavy metal. Betty insistía tratando de hacerse oír, mostrando sus

necesidades básicas, respondiendo al arquitecto en cuestiones por demás previsibles.

Monetti trataba de respetar la lista de preguntas que llevó escritas, aunque en algún momento pareció rozar la intimidad de la pareja:

–¿Prefieren tener cada uno su propia pileta o no les molesta compartirla?

–¡Separadas!– respondió ella rápidamente, como si fuera una obviedad aclarar ese tema.

–¡Eh! –exclamó indignado Alfredo–. ¿Qué tengo yo? ¿Lepra?

Monetti intercedió: –No, Alfredo, no lo tome a mal–comenzó, y giró un poco su cuerpo para mirarlo de frente–, pero si tenemos la posibilidad está bueno que cada uno tenga su espacio, con sus elementos. Usted se afeita tranquilo, su mujer se puede pintar sin apuro... –estiró las palabras para que Alfredo pueda imaginarse la escena. Betty se levantó para ir a la cocina, y casi susurrando le dijo al oído: –No sé cómo, pero quiero un jacuzzi redondo con un espejo importante.

Alfredo ya se había olvidado del lavatorio y planificaba en voz alta:

–Yo quiero un quincho grande, con una buena parrilla, pero no con los cañitos redondos, ¡eh! Con los angulitos enlozados para que corra la grasa hasta abajo– explicaba haciendo la mímica correspondiente–, como la que tiene mi hermano en el country. ¿Sabés como digo, gorda? ¿Estás de acuerdo, no?– Decía levantando la voz y apuntando la vista hacia la cocina, donde Betty terminaba de preparar otra jarra de café.

Monetti tomaba nota de cada ítem. En pocos segundos, una bandeja de plástico asomó por el pasillo y detrás de ella

la voz de la dueña de casa: –¡Pero qué decís! ¡Si no haces un asado desde hace 15 años! ¡Tenés la parrilla en el club toda oxidada!

Betty ingreso al estar haciendo equilibrio para no volcar el café y que las tazas permanecieran estables en una frágil torre movediza. Dirigiéndose al arquitecto, pero con la vista clavada en la frente de su marido, acotó: –No le gusta prender el fuego, no quiere invitar nunca a nadie, prefiere quedarse en la cama mirando una película.

–Jonathan, ¿podes ayudar por favor? ¡Y baja un poco eso! –completó girando la vista hacia su hijo, quien sacudía epilépticamente la cabeza al ritmo de la música.

Alfredo intentó una defensa, mientras bajaba los pies de la mesa y se acomodaba adoptando una postura más formal en el sillón individual: –¡No invito porque acá no hay lugar! Cuando tengamos lugar, con una parrilla como la gente. ¿Qué problema hay? ¡Si yo hacía asado!

Betty volvió a clavarle la mirada por un par de segundos. Después, con exagerada amabilidad, le extendió la taza a Monetti: –¿Le pone azúcar, arquitecto?

Monetti, a pesar de los años, no dejaba de asombrarse de las diferencias de criterio que puede haber dentro de una pareja a la hora de expresar deseos, de ponerse de acuerdo respecto de colores y formas, funcionamiento y necesidades. La nueva vivienda será seguramente un cambio en la vida familiar, y tanto Betty como Alfredo se autoprometían transformaciones que luego serían difíciles de cumplir. Transformaciones que, en definitiva, se podrían lograr sin mover ni una sola pared. “Pero eso ya no es mi problema”, solía justificarse

el arquitecto. Había tenido como clientes matrimonios que descubrieron a través de estas charlas cosas que a lo largo de sus años de convivencia jamás habían escuchado de sus conyugues. Monetti conocía por su experiencia que siempre es bueno en estos casos realizar preguntas a ambos de manera conjunta y también de forma individual, porque ahí es donde suelen aparecer deseos ocultos y reprimidos que pueden causar estragos en la relación. Hasta el punto de suspender la obra. Y eso era lo que menos pretendía el arquitecto.

Promediando la reunión, y cuando parecía que más o menos el profesional tenía elementos suficientes como para comenzar a trabajar, Alfredo consideró que ya era tiempo de conectarse al televisor para seguir algún partido de futbol de África Meridional que transmitían en exclusiva por canal 243.

–Esto, por favor, es fundamental –acotó, señalando el plasma de 45pulgadas–, un buen lugar para ver el partido tranquilo, antena satelital. ¿Se puede poner una heladerita al costado del sillón? –Monetti solo atinó a encogerse de hombros–. Siempre me gustó esa idea– completó Alfredo, y ya no volvió a prestar atención a la charla.

El arquitecto ya veía que la reunión empezaba a desmembrarse, y aún le quedaban algunos temas poco claros, dudas que empezarían a surgir en el momento de sentarse en el estudio a proyectar. Tenía que mantenerlos concentrados. No era cuestión de empezar a llamar por teléfono una semana después para despejar dudas o repreguntar algo que quedó en el tintero. Alfredo creía que ya estaba todo dicho, y probablemente en unos días hablarían para organizar una próxima reunión, en la que esperaba encontrarse con planos, perspectivas y maquetas de alta definición.

–Todavía tengo algunas cositas más para ver. La cocina, por ejemplo, no hablamos nada de eso... –trató de encauzar nuevamente las cosas Monetti.

–La cocina con mi mujer, a mi me da lo mismo. Mientras no termine costando más que toda la casa está bien lo que ella elija– respondió Alfredo sin quitar la vista de la pantalla.

Monetti aspiró profundamente como para comenzar una didáctica explicación de por qué es importante que ambos conyugues se expresen sobre sus ideas, sus temores, cómo imaginan la vida misma en esa futura cocina.

–Déjelo, arquitecto, no se moleste– interrumpió sus pensamientos Betty–, eso lo vemos nosotros: de verdad no le importa. Y si usted le hace caso y le pone la heladerita junto al sillón, creo que nunca más traspasará esa puerta–completó con resignación Betty.

Era el momento de dar el golpe maestro para que el contrato tácito quede cerrado con quien corresponde:

–¿Y usted que prefiere?

–¿Por la cocina? ¡Mejor! ¡Que no opine!– respondió Betty, cambiando la mueca anterior por una sonrisa.

–Ok, entonces le dejo acá algunas revistas que traje, como para que seleccione imágenes y me guie en una futura reunión acerca de la idea que tiene en mente.

Al ver como se iluminaban de entusiasmo los ojos de Betty, Monetti volvió a la carga:

–Si le parece las mira tranquila el fin de semana, y nos encontramos en alguna casa de muebles de cocina así va orientándose, viendo colores, sistemas, accesorios. Hay muchas cosas importadas nuevas que creo que le van a gustar.

–¡No hay problema!–respondió con entusiasmo–. Me llama directo acá y arreglamos una mañana cuando los chicos están en la escuela.

“Bingo” pensó para su interior el arquitecto, la química con la señora había funcionado, el objetivo de esta reunión estaba cumplido.

Monetti comenzó a trabajar con los primeros bosquejos. Alfredo y Betty parecieron ser conscientes durante la reunión que poder volcar todo lo expresado al papel no es una tarea fácil. Aún así, al cabo de una semana ya habían llamado cada uno por su lado, para ver si estaban a tiempo de agregar tal o cual cosa, hacer algunos cambios y básicamente para “ver cómo va todo, cuándo nos vemos”. El arquitecto luchaba hasta altas horas de la noche en su estudio con los planos, tratando de encontrar la mejor resolución a los requerimientos algo caprichosos de la pareja.

“... la interpretación que pueda tener un neófito acerca de los planos, perspectivas y hasta de las maquetas con que tratamos de expresar nuestras geniales resoluciones espaciales, tiene un porcentaje bajísimo de efectividad.” Fueron las palabras que le quedaron grabadas de su etapa universitaria, cuando con entusiasmo comenzaba a utilizar términos como “un gran espacio blanco atravesado por una cinta”, o “un juego de volúmenes que interactúa sobre la triple altura”.

“Tenemos que asumirlo: si tenemos suerte, apenas un 10% de nuestros clientes pueden ver en los planos lo mismo que vemos nosotros.”, solía decirle Francisco cuando cada uno

comenzó a trabajar por su cuenta, después de compartir algunos años como becarios en un estudio de arquitectura de renombre.

Ahora Monetti la remaba como podía con las nuevas tecnologías, tratando de armar un plano más o menos presentable en computadora, usando con cierta facilidad el Autocad que tanto le costó aprender. Conocía lo difícil que es expresar las ideas y transmitir las con claridad, pero sobre todo con contundencia, con convicción.

–Venite a la oficina y vamos viendo–le dijo Alfredo telefónicamente, ya entrado en confianza.

Monetti sabía en qué terreno le convenía jugar:

–Me parece Alfredo más interesante que nos veamos en su casa, para que imaginen y entiendan mejor la idea. Y así también puede ver las cosas su señora, después sino va a tener que explicarle usted tooodoo a ella de nuevo...

Le costó convencerlo, pero finalmente acordaron juntarse un jueves que Alfredo logró escapar temprano de la oficina, para estar en casa sin los chicos revoloteando por allí.

Betty ya lo recibió con un beso, como si se conocieran de años: el par de reuniones individuales que tuvieron le permitió ganar algo más de confianza, que ambos tratarían de capitalizar: él para obtener el trabajo, ella para tomar las riendas de las decisiones dentro de la pareja en el momento de la elección de materiales, formas, colores, etc. La última vez que charlaron, Monetti pasó cinco minutos por la puerta para retirar las revistas con las fotos seleccionadas, y aprovechó la ocasión para sugerir, al pasar, algunas ideas que había estado pensando:

–Me parece que aunque no tengan empleada con cama una habitación de servicio es importante tener en cuenta.

–¿Te parece?– respondió Betty frunciendo el ceño–. Yo tengo la señora que viene a ayudarme desde siempre, se va a las ocho. Los chicos ya son más grandes

–¡Lo que pasa es que ahora van a tener muchos más metros para limpiar! Además, que la señora tenga un baño y un lugar donde cambiarse, creo que no les vendría mal, ni a ella ni a ustedes– insistió Monetti–, y de última, la tenés como habitación de huéspedes. Para cuando vengan tus suegros. ¡O el novio de tu hija!– remató con un guiño cómplice. Ambos rieron y el arquitecto sintió en aquel momento que había ganado otro tramo importante de la carrera.

Esta vez la reunión fue alrededor de la mesa del comedor, donde Monetti desplegó los planos, las revistas con las fotos marcadas, las muestras de materiales seleccionados. Armó la presentación y finalmente logró el impacto deseado. El proyecto “camino”, las ideas fueron aceptadas a pesar de lo difícil que le resultó expresarlas en un idioma “mundano”.

Mientras con Betty discutían acerca de los materiales de la fachada, Alfredo estaba desconcertado tratando de entender donde iría su sillón y las dimensiones del garaje al mismo tiempo, dándole vueltas al escalímetro, tratando de encontrar la manera de usarlo.

–De acá a la ventana tenés 5 metros– decía el arquitecto con la cinta métrica extendida a lo largo de todo el living comedor.

–¡No entra el auto, es muy chiquito el lugar! Pensá que tengo herramientas, y hay que guardar las cañas de pescar– casi pensaba Alfredo en voz alta.

–Un auto normal entra perfectamente, es la medida reglamentaria. Ahora, si quieren meter una camioneta, una mesa de ping-pong y una baulera para guardado ya deberíamos hablar de otras medidas

–¡Olvidáte de las cañas de pescar!– terció en la conversación Betty interrumpiendo–, esas quedan acá. ¡Se las regalo al Portero! ¡No me vas a llenar la casa de porquerías!

Alfredo pareció recular. Tomó un sorbo de gaseosa como para generar una pausa pacificadora y continuó suavemente:

–No, camioneta no, un auto normal. Si decís que entra esta ok, lo dejamos así. Vos sos el que sabe.

“Vos sos el que sabe, vos sos el que sabe... ¡Pero no soy adivino!” pensó Monetti, asumiendo que esa frase podría ser letal en los futuros reproches, cuando algo de lo ofrecido en esta etapa no coincidiera con lo imaginado y posteriormente construido. Por eso insistía con las explicaciones, tratando de ubicar a la pareja en el lugar, dándole ejemplos por ellos conocidos y reconocibles, haciéndolos “recorrer” las distancias y los espacios de la obra, para que tomaran conciencia de proporciones y volúmenes, invitándoles a “moverse y apoderarse” de los lugares. Conocía perfectamente que a pesar de decir “entendí”, “me encantó”, iban a quedar en la mente de ambos muchos huecos y preguntas que comenzarían a aparecer a lo largo del proceso. Proceso que recién estaba comenzando.

–Este es un largo camino que empezamos a recorrer juntos y que si Dios quiere terminará de la mejor manera–trataba de predecir Monetti como para ir cerrando la reunión, cuando ya estaban hablando de plazos de obra.