



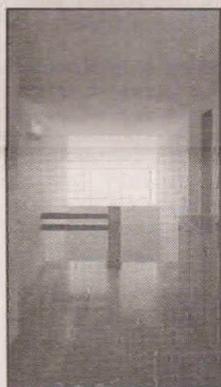
Relación arquitecto-cliente: respeto y confianza

Alejandra Zea

En esta ocasión la Academia Nacional de Arquitectura, capítulo Guadalajara, nos presenta un tema importante para la arquitectura en todos los aspectos: relación arquitecto-clientes. En esta ocasión se cuenta con la participación del arquitecto Juan Ignacio Castiello, miembro capitular de la Academia.

¿Cómo es la relación arquitecto-cliente cuando se proyecta una casa?

Antes de contestar esta pregunta, quiero señalar que algunas veces el cliente no es la misma persona que el usuario; sin embargo, considerare como si fueran la misma persona. Por otra parte, existen proyectos donde el cliente es claramente identificable, como por ejemplo, en una casa particular. Existen otros, donde no se le conoce y se tiene que hacer un perfil del cliente potencial, como en las casas para venta. Existen otros proyectos donde son varios los clientes, como en una biblioteca pública. Yo quisiera hablar sobre el ejemplo primero que mencioné, sobre la relación arquitecto-cliente en el desarrollo del proyecto de una casa particular: grande, mediana o chica, con muchos o pocos recursos económicos; da igual, la relación parte de lo mismo con cualquiera de estas variables.



Relación arquitecto-cliente: respeto y confianza

En este contexto, ahora sí puedo contestar, la relación arquitecto-cliente(s) es una relación basada, sobre todo, en el respeto y la confianza. Se crea un estrecho vínculo de amistad. Es una experiencia de aprendizaje constante para las dos partes.

El arquitecto es el profesional que brinda un servicio, es un acto de generosidad, de lealtad, de humildad, de entrega total al trabajo, de una búsqueda comprometida por conocer la singularidad de "esta familia", de sus formas de vida, sus costumbres, sus rutinas. Es un gran compromiso, cualquier decisión repercutirá en el futuro desarrollo familiar. El arquitecto debe asumir esta nueva experiencia sin prejuicios, con la mente y el papel en blanco, con una clara actitud para escuchar y con la libertad que brinda la disposición de nutrirse.

El cliente es una fuente fundamental de información, es un aliado que tiene objetivos comunes a nosotros, por lo cual se crea un equipo. Siempre es difícil para cualquier cliente hacer su casa, es un trabajo que le requerirá tiempo, esfuerzo físico y emocional; y por supuesto, económico. La familia requiere hacer un diagnóstico sobre sus formas de vida tanto conyugal, como familiar e individual. Entender el pasado, cuestionar el presente e intuir el futuro, -el proyecto arquitectónico es una apuesta al futuro tanto inmediato como a largo plazo. Se requiere de un meticuloso trabajo de introspección de cada uno de sus integrantes, sobre sus ideales, sus necesidades, sus fantasías, sus aspiraciones, sobre su vida práctica, intelectual, y emocional, etcétera... Surgen momentos familiares de diálogo, discusión y de tensión donde el grado de intimidad es tema central, donde hay que fusionar lo deseable y lo posible (\$). Pero la pareja y la familia generalmente terminan fortalecidos. La nueva Casa es una oportunidad familiar de ajustes, de reacomodos, de cambios, es una oportunidad de una vida más plena, representa un logro familiar tangible.

Estamos acostumbrados a vivir en espacios que el usuario se adapta a ellos. El espacio arquitectónico debe surgir a partir de ellos, a partir del lugar geográfico y a partir del momento histórico.

En las escuelas de arquitectura frecuentemente se menciona, que el cliente obstruye nuestras posibilidades de expresión arquitectónica. Creo que no es así. El cliente nos puede abrir nuevos canales de expresión por plantearnos cosas que a nosotros jamás se nos hubieran ocurrido.

El cliente aporta su información personal, el arquitecto aporta su capacidad de transformar esa información en espacios armónicos, cada quien tiene algo que aportar que la otra parte desconoce, cada quien tiene su lugar y su espacio en el equipo para no interferir con el trabajo del otro. No se trata de una lucha de poder, se trata de encontrar soluciones arquitectónicas que no traicionen a ninguna de las partes.

¿Crees que actualmente en las escuelas de arquitectura se les está hablando a los jóvenes de la importancia de la relación arquitecto-cliente?



Creo que no mucho, porque hay pocos maestros que tengan experiencia suficiente en este aspecto. Somos un gremio que nos falta humildad. Enseñamos al alumno a ser protagonista y soberbio, confundimos la autoestima adecuada con la sobrevaloración. Al cliente se le ve como la persona que le proporciona un servicio al arquitecto para que éste pueda desarrollarse. Creo que es justo lo contrario.

¿Que pasa cuando el cliente pide algo que no está dentro del plan de diseño del arquitecto, algo así como cúpulas?

El problema no son las cúpulas, sino como se están utilizando recientemente, es bueno conocer sus características para usarla de una forma adecuada. La cúpula es un elemento arquitectónico excepcional, es una bóveda que remata un eje de composición vertical, apunta al cielo, tiene un desarrollo ascendente, se dirige a lo alto (culturalmente Dios está en el cielo, el bien está arriba, al que triunfa lo ubican en el peldaño más alto, la mirada al cielo es una manifestación optimista) es un elemento de jerarquía que marca, envuelve y dignifica su centro, que es el origen de su trazo, esto es más notorio cuando se remata con una linternilla. La cúpula, por su naturaleza, crea espacios generosos y relevantes al interior, y por los escurrimientos de su cubierta al exterior, debe ubicarse más alto que los volúmenes adjuntos. Es un elemento que enaltece, que ofrece posibilidades únicas de iluminación homogénea del espacio; así como, posibilidades acústicas singulares.

Históricamente la cúpula así ha sido utilizada. Por ejemplo: los romanos la inventaron y la utilizaron en el Panteón de Agripa en Roma. Los bizantinos en Santa Sofía en Estambul. Tenemos varios ejemplos románicos como la catedral de Piza o góticos como la catedral de Florencia. También en el renacimiento en San Pablo, la catedral de Londres, o en San Pedro de Roma. Tanto en el re-



nacimiento, como en el barroco latinoamericano, todas las iglesias que tienen su planta en cruz latina, invariablemente la intersección del astil con los brazos de la cruz es coronada por una cúpula. Lo mismo ocurre con las plantas en cruz griega de las iglesias bizantinas, imagínate la importancia que le daban a éste elemento. Aquí en Guadalajara, en el Hospicio Cabañas, la cúpula también corona el espacio más importante del edificio -el salón donde se encuentran los murales de Orozco- y remata los dos ingresos principales. En los pueblos alrededor del mundo, donde surge la arquitectura vernácula o espontánea, basada generalmente en un sentido común básico y envidiable, también han utilizado la cúpula de ésta forma, como en los pueblos egipcios a la orilla del Nilo, en los pueblos de las islas griegas como Santorini o Miconos, o algunos pueblos italianos, o en ciudades y pueblos del norte de África como Marrakesh, o en la África Negra, o en India, o en América Latina etcétera, etcétera... En diferentes momentos históricos y en diferentes lugares geográficos, han respetado la naturaleza de la cúpula.

En algunas Casas ubicadas en fraccionamientos al poniente de la ciudad de Guadalajara (que entiendo que de ahí surge tu pregunta) han ignorado 2000 años de historia, al utilizar la cúpula en una forma inapropiada. Han devaluado la jerarquía y el orden histórico de éste singular elemento (lo repiten vulgarmente como si la recitara en barata, lo recubren como si fuera un muestrario) y han valorado el poder y el status, que



aparentemente les brinda ese lenguaje -según marca la "moda actual". Sobrevaloran el confort rematando baños o jacuzzis con cúpulas.

La arquitectura es una manifestación del momento histórico que se vive, el fenómeno de las cúpulas es un síntoma de la crisis de valores actual y de la vida superficial que impera. La cúpula es una solución arquitectónica que requiere de ese manejo sutil y elegante para ubicarla en el lugar adecuado, con la dosis adecuada. Los bosques de cúpulas crean paisajes urbanos ajenos, devaloran la cúpula y devaloran su espacio público, es un problema generado más por la poca cultura de los arquitectos que por los clientes. Algún cliente pudiera buscar inicialmente soluciones que, aparentemente, le den status, poder o prestigio social. Aquí viene el compromiso del profesional con la comunidad a la que le debe su preparación. El arquitecto necesita afrontar esta situación plantándose en la búsqueda del ser, de la verdad y de la honestidad; esto genera paz y armonía, por lo tanto, bienestar y cercanía. Los valores no son negociables. No podemos dejarnos llevar por la búsqueda del parecer que genera ansiedad y lejanía. Es por eso que el arquitecto Díaz Morales definía a la belleza como: "esplendor de la verdad".

"MANZANILLO"
 EN RENTA SEMANAS DE VEHICULO O EN VENTA PAQUETES TRES SEMANAS ROTATIVAS AL AÑO EN COPROPIEDAD
 SIETE DE LUJO PARA 6 PERSONAS CON PLAYA PROPIA Y ACCESO PLAYA LAS PALMAS
 COQUELIM 11.V. MARIPESQUERAS 11 TELEFONO 448 41 41 ALBERGIA 448 41 41
 *TERRAZA CON MARAVILLOSA VISTA
 TELS: (3) 121-01-40 Y (3) 122-67-91

Cristales Roca
 Vitro Block p/muro
 19x19x8mm \$2200/ Pieza
 Hasta agotar Existencias
 ALCALDE 1013 ESQ. MAESTROS
 TEL: 126 36 67

CONTRATE PUBLICIDAD CAMIONES URBANOS PARABUSES - TREN
 (013) 824-4911
 GUADALAJARA, JALISCO

Empresa Líder a Nivel Internacional

Solicita:

OPERADORES PARA EL AREA DE PRODUCCION

- ▶ Mayores de 18 años hasta 42 años
- ▶ Sexo Indistinto
- ▶ Primaria terminada
- ▶ Buena presentación
- ▶ Deseos de trabajar

AVANZO DEL MILE... ZAPOCAN