

# El Arquitecto de hoy

---

En el número de octubre de 1955 ha publicado la revista norteamericana *Architectural Forum* el artículo que aquí se reproduce porque consideramos interesante llegue a conocimiento de los arquitectos españoles.

---

El arquitecto ha sufrido tal transformación en estos últimos cincuenta años, que incluso ni él entiende sus actuales funciones y obligaciones.

El cambio de la mentalidad del cliente, el cambio en la misión del arquitecto, provienen de la revolución industrial en el campo de la edificación. Esta revolución ha sido lenta, porque la construcción es muy compleja y casi ilimitada en sus productos.

Hoy en día, la construcción crece al ritmo de las posibilidades de una "destrucción total". Rápidamente van extendiéndose, como cintas, las avenidas, e instantáneamente empieza la actividad a su alrededor. No sólo se puede apreciar esto en los EE. UU., sino en todo el mundo, aun en lugares primitivos, en donde los desmontes y acarreo de piedras se hacen por mujeres, ¡que llevan la carga sobre la cabeza!

Las construcciones aumentan de tal manera desde Detroit a Chicago que, a vista de pájaro, parecen un "corredor" continuo. La inmensa producción industrial ha producido, por primera vez en la Historia, algo parecido a "un mercado total". Esta revolución lleva a ideas radicales, semejantes a la de "guerra total", en la construcción "total" y en la posibilidad de una arquitectura "total".

Cualquier nueva definición teórica sobre la arquitectura no puede seguir considerando este arte al estilo antiguo, como una cualidad que no tiene relación más que con los edificios.

El arquitecto de hoy quiere hacer sus obras para que sirvan, espiritual y materialmente, al hombre y no para su propio lucimiento personal. Entra en el concepto de la arquitectura actual la misión social con muy fundamental importancia.

El estar convencido de este gran concepto es, a pesar de todo, algo muy diferente de "ser capaz de hacerlo", como sabe muy bien cualquier arquitecto consciente.

La profesión de arquitecto, en Estados Unidos,

constituye un grupo muy reducido: 22.000 son los inscritos como arquitectos. Hay unas ocho veces más entre los 181.000 jueces y abogados, nueve veces más entre los 192.000 médicos y cirujanos y veinticinco veces más entre los 554.000 ingenieros de una y otra especialidad. Esto quiere decir que puede uno cruzarse en la calle con 4.500 adultos y encontrarse un solo arquitecto.

De los 22.000 arquitectos, los 10.000, que son miembros de la A. I. A. (American Institute of Architects), hacen más de las tres cuartas partes del volumen total de edificación.

Para que este reducido grupo pueda afrontar la construcción de 40 billones de dólares al año, no cabe duda que tiene que luchar con muchas dificultades y verse metido también en muchas complicaciones.

## *El arquitecto es el organizador.*

Tradicionalmente, un cliente solo buscaba un solo arquitecto, del modo como el Papa buscó a Miguel Angel y le encargó el proyecto de un único edificio, como había pensado que tenía que ser la basílica de San Pedro. Lo que entonces hacía falta saber en el arte de construir está compendiado en un solo libro de Vitruvio. Los obreros formaban un pequeño ejército, pero el número de artistas-artesanos era muy reducido.

Hoy, el cliente es, muy comúnmente, una corporación: el arte de la construcción se ha complicado de tal manera que resultan campos diferentes la cimentación, la estructura, la calefacción y refrigeración, la fontanería, la iluminación, la acústica, cada una requiriendo una gran recopilación de libros y notas científicos y un verdadero esfuerzo de trabajo.

También se ha llegado a una subdivisión en otros grupos, además de la ingeniería: el urbanista, el especialista en jardinería, en legislación, etcétera.

No hace falta mucho para comprender que la profesión de arquitecto ha tenido hoy que separarse de la pura creación individual.

El arquitecto, si conserva su autoridad, debe organizar el trabajo de todos los que participan en los distintos problemas de la obra, consiguiendo una perfecta armonía entre todos. Debe proyectar la menor cantidad posible de detalles, y, en vez de ello, saber elegir entre los cientos de elementos prefabricados que existen.

Es posible que el arquitecto no haya sabido montarse como un buen organizador de esta sociedad actual. Los honorarios tan bajos que corresponden al arquitecto (según estadísticas del año 1949, los miembros de la A. I. A. empiezan, por término medio, ganando 5.400 dólares al comenzar su "independencia", llegando solamente a 14.000 al cumplir los sesenta y dos años) no lo pone al nivel del médico o del abogado, que es lo que les corresponde. Además, hay que señalar que un 48 por 100 de los miembros de la A. I. A. ganan menos de 10.000 dólares anuales.

La mayoría de los profesionales están operando dentro de una línea que se definió, cuando las Bellas Artes estaban en auge, diciendo que un traje de etiqueta y una manera correcta de saludar y hablar a las damas es suficiente para desenvolverse bien en la profesión, en una época en que la arquitectura era tan limitada que la máxima preocupación estaba en la decoración de muros y fachadas. Según estadísticas de la A. I. A., el porcentaje de los honorarios del arquitecto es muy pocas veces el adecuado para cubrir las exigencias de los trabajos y las investigaciones necesarias para poder afrontar todos los problemas que se presentan para llevar a cabo la clase de estudios que impone el planear innovaciones, que muchas veces pueden suponer o un aumento de millones sobre el coste inicial de la construcción o una gran economía, resultantes, en uno y otro caso, de la suma de pequeños gastos o pequeñas economías.

Muchos arquitectos se llegan a preocupar tanto por los problemas de sus clientes, y se llegan a interesar tanto en el resultado que puedan obtener, que llegan a ser incapaces de limitar el gasto de su tiempo y de su esfuerzo a un punto razonable y lógico.

#### *Tiene un servicio que cumplir.*

¿Qué es lo que puede esperar un cliente de un arquitecto particular? Primero, el arquitecto estudia las necesidades del edificio, y no hay razón para que no pueda sugerir en algunas ocasiones si es o no necesario ese edificio. Decidida la construcción, ya puede ofrecer sus servicios. Una vez contratado, analiza el problema o necesidades del cliente; después le presenta varios anteproyectos, hasta que el cliente encuentra uno que le conven-

ga o queda convencido de lo que debe ser el edificio.

Esto, dicho tan sencillamente, es un modo un poco engañoso de describir un complejo proceso de trabajo. Los estudios preliminares de investigación, por ejemplo, incluyen comúnmente un laborioso análisis de las necesidades del edificio que quiere el cliente, pensando siempre para un futuro, ya sea en una casa, en un hospital o una fábrica. Por regla general, empiezan por aconsejar el emplazamiento. El programa y condiciones del emplazamiento se trasladan a un conjunto de esquemas preparatorios para el anteproyecto; se prepara y discute el presupuesto. Durante el siguiente período de preparación preliminar del proyecto, el arquitecto coordina el equipo de los ayudantes especializados y presenta y discute el proyecto con las autoridades o personas que tengan jurisdicción sobre el futuro edificio.

Muchísimas veces puede rendir una ayuda muy valiosa estudiando el programa financiero, presentándolo a las entidades estatales o particulares que hayan de financiar la construcción.

Una vez que completa estos trabajos preliminares, el arquitecto puede empezar a trabajar en los planos, que son los documentos que han de guiar al contratista en su ejecución. Viene el trabajo con los ingenieros especialistas, que pueden ser colaboradores normales del arquitecto o comisionados por el cliente. Frecuentemente está aconsejado amistosamente por el contratista amigo, que le orienta sobre ciertas prácticas constructivas, innovaciones, etc.

Al aceptar una oferta de contrata después de una escrupulosa selección entre las diversas empresas que se hayan presentado, el arquitecto actúa como agente del propietario: vigila la construcción; está alerta para asegurarse si cumplen las condiciones estipuladas; soluciona las discusiones que se pueden presentar entre el propietario y el constructor; certifica que el trabajo se está ejecutando como corresponde, antes que el cliente ejecute los pagos correspondientes, y, por último, firma el certificado de terminación total de la obra. La pericia y honradez profesional del arquitecto pagan con creces la confianza del cliente. Algunas veces, la inspección del arquitecto tiene que seguir aunque la obra esté terminada y entregada.

En vez de solicitar una oferta completa, el cliente puede dejar en libertad al arquitecto para pedir presupuestos y aceptar ofertas parciales de cimentación, estructuras, albañilería, fontanería, etcétera, y, después, ha de coordinar todos estos grupos con el trabajo consiguiente.

#### *Amplio campo para varias investigaciones.*

Dentro de este marco de práctica general hay sitio para las más variadas combinaciones: método

en el trabajo; grado de especialización y efectividad, etc.

Los pocos verdaderos arquitectos "creadores" de cualquier generación son, sin duda, grandes hombres, que han sido dotados por Dios de un gran talento. Están por encima de la imaginación del vulgo, con una penetración mucho más profunda, y pueden trabajar solamente con clientes de imaginación excepcional.

La relativamente escasa cantidad de obras que han dejado la mayoría de los hombres más brillantes es una demostración de la dificultad de esta cooperación entre arquitecto y cliente.

Pero la mayoría de los arquitectos (que son todos menos el genio), unos mejores y otros peores, han de trabajar para el servicio asimismo de la mayoría de sus semejantes, poniendo a contribución su mejor disposición y su mayor esfuerzo. Y en esta tarea hay lugar para todos.

Como el ingeniero y el médico, el arquitecto desempeña un servicio dependiente de los avances de la ciencia y de la técnica. Pero el arquitecto está además cargado de gran responsabilidad, por la esperanza de crear una cosa tan peligrosa como es una obra de arte.

Mies van der Rohe es, por un lado, el arquitecto que demuestra su talento por medio de una selección, de un modo muy particular, de la belleza indescriptible; pero, por otro lado, es el hombre que siempre se pregunta: ¿Cómo construimos? Es un hombre que ha moldeado el acero y el hormigón hasta darles "un lenguaje" tan fluido como el que conseguían hacer nuestros abuelos con la madera; ejemplos como éste podíamos presentar muchos, y demostrar que no hay motivo para despreciar, espiritualmente, a nuestra época del acero y del cemento.

La doble función, por tanto, del arquitecto es conmovernos y darnos unos servicios materiales. La vasta expansión horizontal de nuestra sociedad nos obliga a "hacer mucho bueno" y no conformarnos con hacer "poco superexquisito": ésta es la tarea de multiplicación que tiene que recaer en el arquitecto organizador.

#### *Hay tres medios de multiplicación.*

En Estados Unidos existen firmas de arquitectos del tipo Skidmore, Owings y Merrill, amplias y bien organizadas, que abarcan todos los problemas.

Estos equipos o firmas importantes pueden ser más pequeños, pero perfectamente efectivos, por ejemplo, por su especialización, en hospitales, industrias, oficinas o edificios públicos, aunque estas agrupaciones suelen preferir conservarse en un círculo cerrado (con el fin de reservarse las lecciones que aprenden con su experiencia), formado por todos los técnicos que constituyen el equipo.

La especialización está ahora en auge. Hace

cinco años, la profesión se despertó a la fuerza, ante el hecho de que los cuatro quintos de las viviendas construídas en América estaban hechas sin el servicio de un arquitecto. La mayoría, sencillamente, se espantó; pero un pequeño grupo emprendió una acción efectiva, esto es, empezó a actuar. Aprendieron a trabajar con esos eficaces "multiplicadores" de casas; aprendieron un método completamente nuevo de planear, de presentar los pliegos de condiciones y de contratar las instalaciones. Algunos llegaron a más: encontraron propietarios bien dispuestos hacia los puntos de vista del arquitecto sobre las condiciones de comodidad en el hogar; educaron a un grupo de ellos, gente sumida en la oscuridad arquitectónica, dispuestos a emplear sus ahorros en este nuevo campo. En realidad, estos arquitectos supieron crearse nuevos clientes.

Otros equipos se convirtieron en creadores de un nuevo tipo de ciudades, aprendiendo la técnica de la moderna arquitectura urbanista. Se dirigieron a los hombres de negocios y planearon nuevas ciudades o nuevos centros comerciales. Hubo quienes se convirtieron en especialistas de hospitales, multiplicándose en su trabajo, recogiendo un gran número de arquitectos.

En una palabra, actuaron saliendo a la calle, y ofreciendo un trabajo de valor y calidad que fué aceptado por el público.

#### *Tiene rivales.*

Una de las cosas que el arquitecto de hoy debe realizar es un más amplio conocimiento, por sus amistades y relaciones entre los especialistas de la construcción, del estudio de los problemas constructivos y del modo de solucionarlos por sus rivales. "La arquitectura de hoy está producida por hombres sentados alrededor de una mesa, y el hombre que presente la más inteligente propuesta es, en realidad, el verdadero arquitecto, tenga o no el título."

Se refería en esta cita W. Harrison a los clientes, hombres reales, y a los consejeros de distintas especialidades.

Entre esta gente, el ingeniero aparece muchas veces como aliado del arquitecto, y también algunas veces es su rival. En general, los clientes han buscado primero un ingeniero que ha hecho obras grandes y de complicación técnica.

Como Frank Lloyd Wright y otros han señalado, el punto en que la arquitectura de hoy difiere de la forma arquitectónica antigua está en el empleo de las vigas y otros elementos a tracción más que a compresión. Este solo avance permitió que los edificios fueran más flexibles. Sería ridículo considerar la estructura en tensión como idea sólo del ingeniero. Y se está demostrando claramente que es ridículo eliminar el pensamiento arquitecto-

tónico en otros muchos supuestos dominios de ingeniería. Por ejemplo, los ingenieros de carreteras cortan y destruyen comunidades enteras con vías que crecen y causan destrozos innecesarios sobre lugares donde los arquitectos podían haber conservado su carácter, salvando aquellas relaciones de tipo humano, que reclama la comunidad para un nivel de vida y de relaciones sociales, de los que tan necesitados están los hombres.

El arquitecto tiene que afrontar la multiplicación de los equipos ingenieros-arquitectos, ya que las instalaciones de un edificio han pasado de ser un factor sin importancia (alguna estufa y un poco de fontanería) a más del 40 por 100 de la construcción total en la mayoría de los casos.

Es esencial que los arquitectos e ingenieros entiendan sus problemas y diferencias y se unan para convencer al cliente que los bajos honorarios que señalan por sus trabajos son totalmente inadecuados, y llevan, por tanto, a una investigación incompleta y a un trabajo vulgar o falso. (La industria de aviones dedica no un 6 por 100, sino un tercio del coste de cada aparato a investigación, estudio y mejora.)

#### *Ha aprendido de sus rivales.*

Otro rival ha aparecido en el horizonte durante los últimos veinte años: el proyectista industrial, persuadiendo a los industriales para que simplifiquen su producción y aumenten su mercado "rehabilitando" sus productos. En el campo de la construcción, estas firmas han penetrado más profundamente que en las fábricas, encontrando toda suerte de posibilidades en interiores. Los arquitectos han estado observando con tristeza que estos oficios están ejecutados casi por entero por "arquitectos cautivos"; pero las ganancias van al jefe industrial. Las más importantes firmas de arquitectos

se han dado prisa en copiar algunos de estos sistemas.

Hay otro rival que amenaza al arquitecto: el "comerciante en empaquetados". Esto es, el constructor que ofrece el proyecto, los dibujos y planos de la estructura, todo en una sola operación junto con la construcción y la ayuda financiera. Como el dibujante industrial, éste no opera sin arquitectos, pero sí con "arquitectos cautivos", que trabajan por un pequeño sueldo y siempre bajo unas órdenes estrictas. El argumento que emplean está basado en la conveniencia y el ahorro que supone contratarlo todo en una sola operación. Dicen que sus proyectos están hechos totalmente con pleno conocimiento de todos los materiales que se van a utilizar y la garantía de que se emplee lo mejor del mercado.

Los "comerciantes en empaquetado" pueden contratar y construir el proyecto de un arquitecto independiente, o el arquitecto independiente puede proyectar para cualquier firma mixta, previo un acuerdo conveniente. Lo que pasa en la guerra pasa en los negocios: que enemigos acerbos pueden gradualmente llegar a parecerse uno a otro al copiar unos a otros sus mejores armas.

Lo que con más fuerza pesa en favor del arquitecto independiente es su vieja tradición y ventaja de humanizar los proyectos, lo que depende más principalmente del ingenio o del beneficio de nuevos puntos de vista conseguido por sus conocimientos en otros edificios: algún arquitecto David, se ha convertido en Goliat a base de mayores análisis y menos gastos. También algunos han seguido el argumento del profesor Walter Gropius y se han situado como cabezas de su propio "comercio de empaquetado" y como maestros constructores.

Sólo así pueden dar la sensación de verdaderos hombres de negocios en un país donde tanto se respeta (y tan bien se paga) al hombre de negocios.

