



Style

Casos

Los dueños de los tableros

En qué proyectos trabajan los arquitectos más convocados del mercado local. Cómo enfrentan los desafíos de la estandarización y los cambios en los plazos.

M/SG/S/S/S
Justo Solsona
y Carlos
Sallaberry.



Foto: Nico Pérez

Por Eugenia Iglesias
y Andrés Engler

Son pocas las personas que pueden caminar por Buenos Aires, mirar una construcción y recordar el momento en el que se bocetaron los planos. Le pasa seguido a Justo Solsona, uno de los padres del estudio M/SG/S/S/S, cuando ve la Torre Prourban, en Carlos Pellegrini y Libertador, que ideó a fines de los 70, apodada el “rulero”. Lejos de esos hitos parece haber quedado gran parte del mercado arquitectónico, especialmente por razones económicas. Y hoy día, si algún cliente le pide una obra que se diferencie de todas, Solsona ya tiene sus aclaraciones. “Si querés tener un edificio hito y hay que hacerlo en *curtain wall*, por razones económicas, podremos inventar lo que quieras, pero se van a empezar a parecer todos”.

M/SG/S/S/S—por Manteola, Sánchez Gómez, Santos, Solsona, Sallaberry—tiene muchas siglas

y muchos logros: la sede central del Banco Ciudad, el edificio de ATC o los Forum Alcorita, entre otros. “En la parte creativa, empieza a intervenir la parte comercial”, dice Solsona. Uno de sus *coequipers*, Carlos Sallaberry, destaca que cada vez más los arquitectos son intérpretes de una partitura escrita por otros. “La relación pasó a ser una donde el cliente está representado por un equipo de profesionales que piensan en la arquitectura y piensan que tienen el derecho—y lo tienen—de opinión”. Más recientemente, el estudio realizó obras que hicieron y harán ruido: Al Río, en Vicente López, y la torre Catalinas Norte, estipulada para 2020.

El trabajo de Martín Bodas, Rodolfo Miani y Alejandro Anger comenzó cuando eran estudiantes. Tras recibirse, a comienzos de 1990, fundaron BMA Arquitectos y Asociados. La idea: crear una oficina con espíritu de taller. Los





años pasaron pero la metodología es la misma, aseguran desde la firma, que cuenta con un *staff* fijo de 80 arquitectos. Incorporaron nuevos socios, Fernando Alvariñas, Rodrigo Bóscolo y Rubén Rodríguez, y fueron responsables de proyectos como la ampliación del Aeropuerto Jorge Newbery, la remodelación de la Estación Constitución, o *shoppings* como el Tortugas Open Mall o el Recoleta Mall.

“El estudio funciona como un taller. Es calco y lapicera”, describe Anger. Desde la creación de El Solar de la Abadía –su primer proyecto grande–, BMA no dejó de crecer. “Estamos muy involucrados, no importa la escala. Nuestros clientes quieren que estemos y por eso confían”, revela Miani. Cada semana visitan un país distinto entre Chile, Perú, Colombia, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Costa Rica o los Estados Unidos. No obstante, aseguran que su foco está puesto en crecer en proyectos locales. “El estudio siempre quiso trabajar más acá que afuera. Aunque en algunos momentos del país no te quedaba otra. Por suerte, en los últimos dos años, se recuperó mucho el trabajo en la Argentina”, explica Anger, quien agrega que cinco años atrás el 75 por ciento de su trabajo estaba en el exterior, mientras que hoy bajó al 50.

Roberto Aisenson, titular de Aisenson Arquitectos, es otro de los jugadores fuertes. Cuando se le pregunta por el futuro del sector, asegura que en un país como la Argentina es imposible hacer predicciones. Es que con 58 años de carrera vio al estudio que fundó su padre hace 85 años atravesar buenas y malas: “El único proyecto a largo plazo es tratar de mantener el estudio en el tiempo”, reconoce el director del estudio, que tiene casi 4 millones de metros cuadrados construidos. Agrega que el proyecto está en no desviarse de la línea original que pretende escapar de las modas y planear estructuras que se sostengan para varias generaciones: “Veo edificios del estudio que ya tienen 40 o 50 años y me siento muy contento”, admite con orgullo.

Con el trabajo concentrado en el desarrollo de proyectos locales, Aisenson explica que están siempre buscando al “buen cliente, porque para hacer una buena obra, además de un buen arquitecto, hace falta tener un buen cliente; alguien que ayude a desarrollar ese delicado equilibrio”, ese punto intermedio que sostiene a todas las partes involucradas en los procesos de construcción. “No somos amigos de hacer el *show* de la



Foto: Nico Pérez

arquitectura”, agrega quien trabaja asociado junto con María Hojman, Pablo Pschepiurca, José Fiszelew, Rodrigo Grassi y Alejandro Aisenson.

En M/SG/S/S/S quieren algo parecido. “Cuando te aceptaban un proyecto, te lo aceptaban; no lo tocaban. Hoy, la arquitectura es algo particular: opina todo el mundo. Hay que ser bastante psicólogo para hacer lo que ellos quieren, pero, a su vez, hay que hacerlo de una manera en la que uno quiera”, dice Solsona. En ese sentido, en el estudio supieron convertirse en una firma polifacética. “Hoy en día, el trabajo de gestión es tan importante como la cantidad de proyectos en marcha”, explica Sallaberry.

Plano final

Miani compara sus trabajos para la Argentina con los proyectos foráneos, y concluye que afuera encuentran posibilidades más grandes: “Estos están financiados por bancos o con créditos de por medio. Hacen crecer los bordes de las ciudades. Para que eso llegue, nos falta la maduración de un país que está saliendo de años de encierro”, analiza. Para Anger, es un problema de falta de infraestructura: “Cuando querés desarrollar un *master plan* fuera de un eje urbano consolidado te encontrás con que no hay gas o electricidad o servicios y eso lo hace inviable”. El trío coincide en que la reactivación del mercado está liderada por los productos destinados a la franja ABC1, y prevén una llegada mayor de créditos que traerá un gran caudal de trabajo.

Entre los proyectos con los que están trabajando destacan el Distrito de las Artes en Córdoba y la ampliación del Aeropuerto Internacional de Ezeiza, pero aseguran que encargos de esta

BMA Arquitectos y Asociados.

Alejandro Anger,
Martín Bodas y
Rodolfo Miani.

Modelo

Cinco años atrás, el 75 por ciento del trabajo del estudio se generaba en el exterior, mientras que, hoy, bajó a solo el 50 por ciento.



Foto: Graciela Decurgez



Aisenson Arquitectos.
Pablo Pschepiurca y Rodrigo Grassi.

Cambio

A pesar de que los tiempos iniciales del proyecto se alarguen, en contraposición, los tiempos de ejecución se achican.

envergadura en la Argentina todavía son la excepción: “Los plazos son mucho más cortos y no te permiten pensar en un proyecto a muy largo plazo y, por ende, de mayor escala”, analiza Bodas, quien también reclama la falta de proyectos por fuera de lo residencial y comercial. Para mantenerse vigentes, apuntan a la diferenciación: “La gente pretende de nosotros una respuesta innovadora. La gente está buscando proyectos que los asombren”, concluye Miani.

Dentro de Aisenson tomaron relevancia los edificios de usos mixtos, aquellos que combinan viviendas con comercios en las bases y oficinas. Uno de sus trabajos más emblemáticos de este estilo fue la Torre Bellini San Martín, que desarrollaron en conjunto con BMA Arquitectos. Hoy trabajan en la puesta en marcha de dos edificios así, Concepción (en Colegiales) y Astor (San Telmo). “Vemos mucho entusiasmo en desarrollo de proyectos y alguna dificultad en el arranque de las obras, motivado sobre todo por la incertidumbre en el tema cambiario, en el tema crediticio”, agrega Pschepiurca.

Desde la perspectiva de la firma, ven cómo los desarrolladores apuestan por zonas nuevas: “La tierra escasea en los lugares consolidados. Pero hay muchos lugares de la Ciudad que tienen vacancia y con potencial para desarrollar y ahí el tema del uso mixto es lo que tracciona. En Mataderos, estamos desarrollando, por ejemplo”, suma Grassi a la lista de zonas en las que

notan movimiento como Barracas, La Boca, Devoto, Villa Urquiza, Saavedra o Núñez.

El último concurso ganado por la firma fue el destinado a desarrollar el nuevo Centro de Negocios del Banco de Córdoba. Su propuesta incluye un espacio en el que se tienen en cuenta las nuevas modalidades de trabajo más flexibles y que fomenten el intercambio de creatividad: “La forma de hacer negocios es distinta y la calidad de los espacios se va modificando permanentemente”, sostiene Grassi.

“Para el período 2003-2009, cuando hubo una especie de *boom* de fideicomisos, proliferaron las *commodities* como monoambientes y oficinas profesionales. Hoy el formato de negocio se amplía a venta del pozo, a venta financiada, la figura del fideicomiso es una más entre otras y por el lado del producto aparecen más usuarios finales, más familiares y de diferentes tamaños y niveles socioeconómicos”, señala Pschepiurca cuando explica los cambios en su demanda.

Los plazos de trabajo cambian, también. A pesar de que los tiempos iniciales del proyecto se alarguen, en contraposición, los de ejecución se achican. Solsona hace historia: “Si pensás en el Kavanagh, que fueron 40.000 metros cuadrados en un año y es un detalle tras otro, al equivalente lo hacemos en cuatro años”. Además, afirma que los estudios de arquitectos se encuentran en una posición de espectador en algo parecido a un partido de tenis, donde quienes juegan son el cliente y la empresa que construye. “Uno quedó en el medio”, dice.

Los *fees* también tocan la red, al parecer. “Termina siendo un ítem más del costo de obra. No tiene el reconocimiento del valor agregado de la idea”, sostiene Sallaberry. Pero, a pesar de todo eso, existe una especie de cariño por las obras realizadas. “Tus obras pasaron a ser las obras de tus clientes, pero siguen siendo tus obras”, dice Sallaberry, quien aún hoy sigue asistiendo, ante los llamados de los actuales propietarios ante alguna gotera o algún problema, a pesar de que no sea su responsabilidad. A veces, los llamados son más cálidos, una especie de mimo que excede lo monetario. Hace no mucho, a Solsona le sonó el teléfono y, tras atender, escuchó la proposición de un ingeniero en las torres Alto Palermo. “Arquitecto, ¿cómo le va? El consorcio va a volver a pintar las torres, porque ya han pasado 10 años, y quiere que usted defina el color”. ■