



Con el  
Arq. **Ricardo Muttoni**,  
Presidente de S.A.U.

## **TRABAJAR PARA LAS MAYORÍAS**



**Vivienda Popular-SAU está manejando hoy dos iniciativas novedosas: el Arquitecto de la Comunidad y el Arquitecto de Oficio...**

**Ricardo Muttoni**-Estas iniciativas, que surgen desde el gremio de los arquitectos, son importantes en cuanto hay una reflexión como gremio, que nos lleva a pensar en la necesidad de atender sectores de población que normalmente no utilizan arquitectos. De acuerdo a una encuesta que realizamos para ver la situación ocupacional de los arquitectos, y otra que procuraba ver qué opina la población de los arquitectos y cuando creen necesario recurrir a ellos, detectamos que hay un porcentaje muy bajo de utilización de arquitectos para hacer cosas de arquitectura.

**VP-¿La encuesta se realizó sobre un espectro socioeconómico predeterminado?**

**RM**-La encuesta es tipo "ómnibus": se hace una serie de preguntas, si ha construido en estos últimos años, si lo ha hecho con un arquitecto o con quién, por que no, por que sí. Los resultados dan pautas de acuerdo a los aspectos culturales, económicos, etc. de la población que contesta. Ahí confirmamos algo que ya teníamos claro, pero que la encuesta verificó: que un ochenta por ciento de la población no utiliza arquitectos. Frente a eso, surgen estas iniciativas. En realidad la idea del Arquitecto de Oficio tiene ya unos cuantos años y básicamente es un profesional que paga el Estado para quienes lo necesitan y no pueden solventarlo.

**VP-¿Y el arquitecto de la Comunidad?**

**RM**-Ésta sí es una innovación, si bien tomamos antecedentes de varios países. La de Chile fue la primera experiencia interesante que conocimos, en la que el gremio como tal hace un servicio a la comunidad cobrando los honorarios en forma ajustada a todos aquellos que no pueden acceder a un arquitecto. Luego había una experiencia en Cuba, los "Arquitectos de la Comunidad", de ahí tomamos el nombre. Se trata de la ONG Hábitat-Cuba, que desarrolla una experiencia con el Arq. Livingston de Argentina, a partir de la propuesta metodológica que éste lleva adelante en Buenos Aires. La población contrata a estos arquitectos, que actúan con esta metodología de trabajo y cobran de acuerdo a un arancel prefijado. Hay una



organización previa de los profesionales en donde se encuentran y discuten y trabajan, que nosotros parcialmente estamos tomando para llevarla adelante.

**VP-Eso pone al alcance de la gente el trabajo del arquitecto.**

**RM-Sí.** Nosotros veníamos pensando esta idea hace tiempo, porque veíamos que hay un gran sector de la población que no tiene acceso al trabajo del arquitecto, que no lo conoce o entiende que no es necesario. ¿Para qué? ¿Para qué voy a gastar en eso, si yo lo que necesito es una piecita, armar un baño o hacer un apartamentito en el fondo y eso lo puedo hacer con un albañil o con un constructor?

**VP-Entonces el objetivo también es enseñar que el arquitecto sirve.**

**RM-En realidad, la reflexión es distinta: no es enseñar a la población, sino aprender de la población lo que realmente quiere.** Quizá tengamos una falta de comunicación entre los arquitectos y la población, la mayoría de la población, la que entiende que lo que nosotros hacemos no lo necesita. Entonces, ahí viene el cuestionamiento: ¿será que lo que nosotros hacemos no es necesario para la mayoría de la gente? ¿Será que lo que estamos preparados para hacer, el ochenta por ciento de la población no lo necesita? ¿O será que nosotros estamos simplemente enfocándonos hacia un sector de población que es la que tiene mayor poder adquisitivo y que sólo sabemos dar respuesta a ese sector y no a lo que la mayoría de la gente necesita?

**VP-Eso cuestiona todo el trabajo del arquitecto...**

**RM-Esa es la reflexión de fondo más importante.** Estamos preparados para hacer hospitales, shoppings, planificación urbana, de acuerdo a lo que la Facultad nos ha enseñado. Pero también estamos preparados para pensar racional y estéticamente los espacios, los pequeños y microespacios en que vive la gente. Lo que sucede es que eso no significa una remuneración importante, porque no hay una organización que estructure esa demanda en términos de mercado. Por eso nos pusimos a pensar que quizá la equivocada no es la gente que cree que no nos necesita, sino que lo que está equivocado es lo que estamos ofreciendo. De ahí surge la iniciativa de la SAU: ofrecer a la población una respuesta a sus necesidades, lo que Livingston llama Microarquitectura, y que en definitiva es que lo que van a construir sea lo mejor posible, lo más económico y funcional (la palabra funcional, que no figura en nuestro diccionario, define para ellos un concepto muy importante). Y, porqué no, que quede lindo.

**VP-No sólo la construcción de grandes obras sino también reformas, reciclajes, etc.**

**RM-Sí, claro.** Pero esas cosas no las tomamos como parte de nuestra carrera, como una especialización, sino que por lo general las despreciamos, son menores. Pero resulta que lo que más se construye en nuestro país es de esa forma: las ampliaciones, la vivienda en etapas. Las grandes manchas urbanas de nuestro país surgen precisamente con esa modalidad. Nosotros estamos trabajando con sectores organizados, las cooperativas por ejemplo, o con sectores con mucha capacidad adquisitiva, que por diferentes razones pueden exigir al profesional (esto me gusta, esto no me gusta). Pero no estamos preparados para mantener ni siquiera una estructura de diálogo con la mayoría de la población, que no está organizada, que no está estructurada, que no acostumbra exigir. Y entonces estamos dejando de lado lo que la mayoría de la población está necesitando de parte de los profesionales.

**VP-Tú hablabas de una especialización...**

**RM-Sí.** Yo entiendo que este tipo de tareas: saber dar respuestas, resolver bien un mínimo ambiente, con el menor costo, con la mejor iluminación, con lo mejor estéticamente, con esa sensibilidad que podemos aportar nosotros tomando las aspiraciones de la población, reinterpretándolas, es una verdadera especialización, que debemos empezar a encarar seriamente. ¿Por qué? Porque si no pierde sentido el arquitecto como tal, que pasa a ser un artículo de lujo para quienes pueden pagar. Pero además estamos sufriendo en el otro extremo un problema serio de subocupación, que también arroja la encuesta. En realidad no es que estemos subocupados: estamos hiperocupados, porque para poder mantener a una familia un arquitecto tiene que tener tres o cuatro empleos. Frente a todas estas circunstancias es que encaramos estas nuevas modalidades de ejercicio profesional, en que la Sociedad de Arquitectos interviene para organizarlas como ámbito para que los profesionales actúen en el ejercicio libre de la profesión, bajo algún tipo de reglamento o normativa.

**VP-¿Cuáles serían los honorarios de estos trabajos?**

**RM-Los honorarios son de acuerdo al arancel.** Nosotros no creemos que el arquitecto tenga que encarar su relación con la población a través de actos de generosidad, de militancia o de voluntarismo. Porque lo que el arquitecto cobra es algo absolutamente racional, lo que marca el arancel para este tipo de tareas, es absolutamente lógico. Para chequearlo nosotros hicimos una primera encuesta con la población

y averiguamos cuánto se pagaba en estas zonas que podemos asociar con la vivienda popular por una consulta con un profesional, por ejemplo un médico. En La Teja están pagando alrededor de cien pesos la consulta, aproximadamente unos cuatrocientos a quinientos pesos la hora, si se tiene en cuenta que las consultas son de quince a veinte minutos. La hora del arquitecto, de acuerdo al arancel, está a quinientos pesos aproximadamente, o sea el mismo orden.

**VP- Pero además hay una cuestión conceptual...**

**RM-** Claro, porque no podemos pensar que nuestro trabajo profesional se haga gratuitamente. Por supuesto que creemos en la solidaridad, pero entendemos también que hay otro tipo de relacionamiento entre los seres humanos, entre los profesionales y los que necesitan el servicio de los profesionales, que debe partir de una justa retribución para hacer un justo y responsable trabajo. No creemos que esta relación se pueda dar mediante donativos o acciones de caridad, que eso sea sustentable en una relación armónica entre la población y sus profesionales, sin perjuicio que esas cosas existan para algunos casos muy especiales. Creemos que sí debemos preocuparnos por nuestra responsabilidad profesional pero también tenemos que cobrar lo justo para poder vivir y la población lo entiende. Cuando uno le da una respuesta en la medida de las necesidades que tiene, la gente paga lo que corresponde al profesional y eso permite hacer que este tipo de propuestas sean sustentables.

**VP- ¿Los interesados tienen que demostrar bajos recursos?**

**RM-** No. Nada. Esto es de aplicación territorial, es decir, la Sociedad de Arquitectos instala consultorios de arquitectura en determinados barrios o zonas donde vemos una gran dinámica constructiva a nivel de la población, pero sin asesoramiento técnico. Nos vamos a ubicar en lugares donde entendemos que es necesaria la presencia del arquitecto. Ahí puede caer cualquiera como "cliente", a pedir desde una reformita a un edificio: no hay tareas prohibidas para los Arquitectos de la Comunidad. Y no es una competencia desleal con otros, justamente porque se cobra el arancel.

**VP- ¿Cómo trabajarían los Arquitectos de la Comunidad?**

**RM-** Estamos pensando en grupos de ocho arquitectos por "consultorio". La idea es que se atiendan individualmente, pero que antes de dar la respuesta a las consultas o las propuestas se discuta el caso con los otros siete arquitectos, de manera que habrá una cierta supervisión, o

por lo menos un trabajo en dos planos: individual y en equipo. Y hay otra garantía adicional, que es la infraestructura de asesoramiento por parte de la S.A.U. en casos de especialidades, es decir, en temas como patologías, medianerías y demás, en que la S.A.U. pone a disposición asesoramientos. La S.A.U. también apoya en la parte de infraestructuras, en particular la instalación para generar el ámbito físico para poderse instalar.

**VP- ¿Los locales son alquilados o adquiridos?**

**RM-** La idea era generar algún ámbito de trabajo: alquilado, adquirido o lo que fuera. Y en principio nos propusimos que estuvieran en lugares conocidos por la población, de fácil reconocimiento, centros de alguna zona. La primera experiencia que pensábamos desarrollar era una experiencia piloto en La Teja, tomando como base la zona de Paso Molino, La Teja, Belvedere, donde hemos averiguado que hay mucha venta de portland en bolsas en las barracas, lo que denota que hay mucha construcción en esos lugares y en cambio poca actividad profesional que asesore. Ahí, después de recorrer la zona, encontramos que uno de los lugares potencialmente más interesantes era la estación Yatay del ferrocarril. Hicimos un planteo al Presidente de AFE, para que nos prestaran el local a cambio de pintarlo y arreglarlo, lo que a su vez permitiría levantar un lugar hermoso, que hoy está muy venido a menos y con un entorno también degradado.

**VP- ¿Y que respuesta hubo?**

**RM-** Magnífica. Realmente en una actitud muy comprensiva de los objetivos que perseguimos, se nos prestó no sólo Yatay sino todas aquellas estaciones del país que necesitáramos para desarrollar esta experiencia. En este momento estamos analizando las perspectivas de trabajo en Yatay, Colón, Sayago y Peñarol. Dos seguras son Yatay y Colón, en Montevideo, y en el Interior se están haciendo gestiones similares.

**VP- ¿Y en otras zonas?**

**RM-** Bueno, en Malvín Norte estamos haciendo gestiones frente al Banco Hipotecario para que nos cedan alguno de los locales no utilizados del Euskal Erría, y creo que también ahí vamos a contar con apoyo. En 8 de Octubre y Belloni hay una barraca de la zona que tiene un área bastante desperdiciada y también estamos manejando hacer un convenio de uso a cambio de mantenimiento. En fin, lo que pensábamos largar como una experiencia piloto con ocho arquitectos como primer grupo, dada la sorprendente respuesta obtenida hoy requiere un desarrollo mucho mayor.

### **VP-¿Cuánta gente se anotó?**

**RM-**iCiento ochenta! De los cuales hay alrededor de ciento veinte que están trabajando semanalmente para llevar esta experiencia adelante, con un grupo de coordinadores. Porque hubo que formar toda una macro-organización. Pero hay que ver la capacidad de los colegas para armar la propuesta, para hacer aportes, la creatividad y la disposición para adecuar las formas tradicionales a lo que será una nueva modalidad del ejercicio profesional. Fíjense que el arancel fue creado a principios de este siglo y adoptado yo diría que dolorosamente, porque fue creado con una concepción de obra magna, difícil de entender para una pequeña obra. Lo que se maneja ahora es dividir el ejercicio profesional en *actos profesionales*, que es otro de los cambios conceptuales más importantes que se están introduciendo. Porque trabajar para un vecino X no es lo mismo que trabajar para un inversionista que va a hacer un shopping o una torre, donde tiene sentido pensar en un proceso más o menos continuo, de anteproyecto, proyecto, asesores, construcción, cierre de obra y mantenimiento. En cambio en esto se trabaja por etapas: primero la implantación, a veces con la cimentación, y después -quizá dentro de seis meses, cuando junte unos mangos con el aguinaldo- levantar las paredes.

### **VP-Eso implica que se requiere un asesoramiento distinto.**

**RM-**Justamente. En esto se necesitan asesoramientos puntuales. Con toda la responsabilidad, con todo el conocimiento que tenemos. Pero necesitamos dividir nuestro ejercicio profesional en actos arquitectónicos puntuales. ¿No me hace "el dibujito"? Bueno, entonces ¿cuánto le cobro por ese "dibujito", que es lo que necesita ahora y lo que puede pagar ahora? Pero es fundamental explicarle a ese vecino qué es ese dibujito, qué cosas implica, que no es lo mismo un dibujito así o así. Entonces todo ese proceso realmente genera un cambio conceptual en el ejercicio profesional. Y ese cambio tiene que traducirse también en arancel, porque tenemos que cobrar por etapa, por etapa realizada. Y, mirá, la gente modesta, si uno le da la respuesta a lo que está pidiendo, quizá son los que mejor pagan. Pero ¡ojo!, también son los que antes de consultarte te preguntan "y ¿cuánto me va a salir esto?". Ése es el que va a pagar, con más seguridad que el que te dice "después arreglamos". Y entonces tenés que saber cuánto vas a cobrar. No fue fácil pensar esto.

### **VP-¿Qué difusión se va a dar en el barrio a esta propuesta?**

**RM-**La clave de esto va a ser la difusión,

local, territorial, en los lugares donde se está trabajando. Quizá se haga difusión masiva de apoyo, pero básicamente lo que importa es lo local. Ya hemos hecho contactos con medios comunitarios de difusión: diarios de las comisiones de fomento, radios locales y lugares concretos, como clubes de las zonas en que estamos trabajando, a efectos de hacer conocer la propuesta. Hemos tenido también el auspicio de parte del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y esto surgió en base a planteos de los arquitectos del interior sobre la cantidad de obra informal que existe allí, con un porcentaje altísimo de las obras sin permiso municipal, sin aportes al BPS, sin control de la seguridad. El M.T.S.S., preocupado por la informalidad en el trabajo y porque la mayoría de los accidentes laborales se dan en este tipo de obras, ve la presencia de un arquitecto como una medida importante para evitar este tipo de riesgo. También hemos conseguido otros apoyos de otros institutos del Estado: por ejemplo, estamos gestionando con el B.H.U. que nos informe de las líneas de crédito que existen para mantenimiento y cómo instrumentar la solicitud de esos créditos, que a veces la gente no sabe que existen. El arquitecto ahí podría hacer de alguna manera como de gestor de ese crédito: dar los formularios, aclarar qué ventajas y desventajas tienen, y si acceden o no acceden a los créditos.

### **VP-La responsabilidad técnica pos-construcción, ¿es del arquitecto que atendió personalmente, del equipo asesor, de SAU?**

**RM-**Eso es muy importante aclararlo y fue un tema de discusión al principio muy álgido. El responsable técnico es el arquitecto. Pero es responsable por lo que él hace, no por lo que hace el propietario. El arquitecto asesora de acuerdo a lo que quiere hacer la persona, le da los planos, quizás la metodología, procura hacer un seguimiento, etc., pero él no está al lado del interesado cuando éste hace la obra. De modo que no se puede hacer responsable de que las cosas se hicieron de acuerdo a sus instrucciones. Esto fue discutido en un plenario y allí se analizó, por ejemplo, si nosotros debemos actuar como gendarmes del Estado, obligando a hacer las inscripciones de BPS y los pagos correspondientes, o si simplemente somos unos profesionales que explicamos al interesado las responsabilidades que tiene y las que nosotros tenemos.

### **VP-Cada uno tiene una responsabilidad.**

**RM-**Claro. Nosotros nos responsabilizamos exclusivamente por nuestro acto profesional y eso va a estar por escrito y firmado por las dos partes. Para eso estamos diseñando unos formularios, similares a los de urgencias médicas,

en que se hace una pequeña ficha técnica del propietario, con una especie de diagnóstico y se deja constancia de las propuestas. Y se firma: la firma del profesional y la firma del interesado. Después si la persona toma o no el remedio, pone o no los hierros en la viga, es responsabilidad de ella. Cuando nosotros asumimos la responsabilidad decenal es porque la obra se hizo como nosotros dijimos, y entonces tenemos la responsabilidad de asistir a la obra y naturalmente ese trabajo debe cobrarse. Esto es otra cosa.

#### **VP-¿Eso quedará claro para la gente?**

**RM-**Debe quedarlo, porque las reglas de juego deben ser muy transparentes. La experiencia de la Comisión de Asuntos Legales de la Sociedad de Arquitectos muestra que la mayoría de los problemas entre arquitecto y cliente proviene de la falta de comunicación, de malentendidos: el cliente tiene una idea de lo que va a recibir del arquitecto y éste tiene otra de lo que debe hacer. Por eso en esta modalidad nueva vamos a hacer mucho énfasis en que quede claro qué es lo que se brinda, y lo vamos a dejar por escrito y firmado por ambas partes. El relacionamiento va a estar pautado: todos los Arquitectos de la Comunidad van a tener que tener la misma metodología de presentación de cuáles son sus responsabilidades, qué puede esperar el vecino del Arquitecto de la Comunidad y qué espera el arquitecto del cliente, empezando por el pago. Del mismo modo habrá una estructura de garantía para la población, que asegure que cuando pagó por una consulta, esa consulta será evacuada y satisfactoriamente. Y para eso va a haber un seguimiento.

#### **VP-¿Habría un tiempo de consulta?**

**RM-**No. Hay dos tipos de consultas: algunas puntuales, muy específicas, respecto a una tramitación o un problema concreto, y otras que son en obra. Ambas tendrán distintas tarifas, porque una cosa es atender en un consultorio de arquitectura y otra es ir a la casa. En principio estamos hablando de 1 UR la consulta en el estudio y 2 UR la consulta en la obra o en la casa. Vamos a hacer una experiencia, y de la experiencia saldrán ajustes, necesariamente, porque esto es investigación-acción, ensayo y error. Lo bueno es que toda esta idea del Arquitecto de la Comunidad se está trabajando en plenarios y con coordinadores. Hay dudas, sí, claro, pero tratemos que las dudas no nos ahoguen la iniciativa. Queremos, a partir de una teoría de cómo sería la cosa, un escenario posible, ir a la práctica, recoger experiencia y con ella volver a la teoría y corregir de acuerdo a lo que nos ha estado pasando. Si bien hay un reglamento, la idea es que haya mucha flexibilidad, con períodos de revisión que están

en los estatutos que estamos elaborando, para que de alguna manera el proceso se retroalimente, porque es imposible que preveamos todas las cosas que pueden suceder en la práctica.

#### **VP-Lo importante es llenar ese vacío que hoy existe.**

**RM-**Exactamente. Lo que tenemos bien claro es que debemos dar respuestas: primero entender la pregunta, entender la necesidad, y dar la respuesta adecuada. Y dignificar este ejercicio profesional, en el sentido que entendamos que esa micro-operación, micro-arquitectura, es realmente una necesidad real de la mayoría de la población del Uruguay. Y para eso vamos a hacer -ya hay, pero vamos a sistematizarlos y multiplicarlos- cursos de especialización: por ejemplo en patologías, en tramitación, una cantidad de cosas que realmente son los problemas de gestión...

#### **VP-Esos cursos de gestión, de patologías ¿los organizaría la SAU, no la Facultad de Arquitectura?**

**RM-**Los organiza la SAU conjuntamente con quienes quieran apoyar esta experiencia, sin duda en primer lugar la Facultad de Arquitectura. Nosotros ya estamos haciendo cursos de especialización para el ejercicio profesional, apoyados por prácticamente todos los organismos donde trabajamos los arquitectos: Bomberos, Intendencia, Banco Hipotecario, B.P.S. Vienen acá los colegas de esos organismos y explican a los que se inician en el ejercicio profesional como se actúa a nivel de cada uno. Y eso ayuda mucho. Estos cursos se están haciendo desde hace varios años, con mucho éxito. Esos mismos cursos de actualización, en la parte de gestión, tramitación, los vamos a hacer para los Arquitectos de la Comunidad, para que estén actualizados. Pero también cursos sobre temas como las humedades, por ejemplo, que tantos problemas crean. Tenemos que analizar un poco cuál es la mayor demanda, por dónde vienen las carencias de la formación a partir de la demanda de la población y tratar de cubrir esas carencias.

#### **VP-¿El trabajo será interdisciplinario?**

**RM-**Sí, dentro de lo posible: por lo menos está contemplado en la integración del equipo de Arquitectos de la Comunidad la presencia de un asesor Asistente Social para casos particulares. Y en la medida que esto funcione se podrá pasar a cosas más ambiciosas.