Universidad de León
Facultad de Filosofía y Letras
Departamento de Patrimonio Histórico y Artístico

La relación entre el arquitecto y el cliente: Henry Klumb y William Levitt, dos modelos de relación en la arquitectura doméstica de Puerto Rico.

Tesis presentada como uno de los requisitos para el grado de Doctor en Filosofía en Historia del Arte

Por

Glorilís Ortiz Rodríguez
(B.A. Universidad de Puerto Rico, 2002)

Aprobado por:

Directora: _____

Dra. Ingrid M. Jiménez Martínez, Catedrática de Historia del Arte, Universidad de Puerto Rico

Director: _____

Dr. Javier Rivera Blanco, Catedrático de Teoría e Historia de la Arquitectura y la Restauración, Alcalá de Henares

A mis padres y a mi esposo.

INDICE GENERAL

página

Prólogo v

Introducción viii

Lista de ilustraciones xvii

I. La relación entre el arquitecto y el cliente: hacia una poética de la relación 1
1. Definición y rol del arquitecto 34
2. Definición y rol del cliente 42
3. Historia y evolución de la relación 47
4. Estudio de la relación del arquitecto y el cliente a través de las cartas, los contratos, los planos, las entrevistas y las obras 58

II. La relación entre el arquitecto y el cliente en la creación de la obra única y masificada: Henry Klumb y William Levitt 107
1. Henry Klumb y su relación con el cliente Colaborador 121
2. La relación del arquitecto de masas con el cliente consumidor: Levittown de Puerto Rico 155
a. La relación entre el arquitecto de masas y el cliente consumidor: el modelo que prevalece 168
b. La relación entre el arquitecto y el cliente consumidor: la arquitectura de masas como patrimonio artístico 184

III. Conclusión 195

Apéndices 202

Ilustraciones 236

Bibliografía 284

Prólogo

El tema de la arquitectura doméstica ha estado presente durante casi toda mi vida. Recuerdo que desde los ocho años aproximadamente les dije a mis padres que quería ser arquitecta. El interés por la arquitectura respondía a que yo quería construir mi propia casa cuando fuera mayor. Me atraían las casas bonitas y recuerdo que me dediqué por muchos años a recortar y guardar artículos de periódicos y revistas de diseño de casas. Unas Navidades, recuerdo también, que me regalaron una casa de la muñeca "Barbie". Pasé más tiempo cambiando la distribución de los espacios y la decoración de la casa que jugando con las muñecas.

Cuando apenas era una estudiante de quinto grado, mis padres consideraron la posibilidad de comprar una casa nueva ya que la nuestra resultaba pequeña para el grupo familiar. Luego de ver muchas casas y comparar sus espacios y el costo de las mismas, mis padres, y en especial mi madre, decidieron contratar los servicios de un arquitecto para remodelar la nuestra. Mi madre habló con Maggie Muñoz, una muy buena amiga de la familia y secretaria personal del arquitecto Henry Klumb (discípulo de Frank Lloyd Wright y uno de los arquitectos más reconocidos en los Estados Unidos y Puerto Rico). Ella le pidió que le recomendara un arquitecto.

Recuerdo la primera reunión con la arquitecta Gloribel Vega Díaz. Ella indagó sobre los gustos, las necesidades y el presupuesto de la familia y a su vez, nos hizo varias recomendaciones. Mi madre quería un diseño sencillo, pero espacios cómodos y funcionales. Sin embargo, no quería construir en el espacio exterior de la

casa pues siempre le ha gustado disfrutar de áreas verdes y jardines, así que le sugirió a la arquitecta construir una segunda planta. Una vez seleccionado el mejor diseño de los varios presentados comenzó la construcción de la misma. El entusiasmo de todos en mi familia con el nuevo proyecto fue tal que decidimos quedarnos en la casa a pesar que el constructor nos sugirió mudarnos durante el proceso de demolición del techo; no quisimos perdernos nada del proceso de la construcción. Mi hermano y yo "inspeccionábamos" las labores todos los días al llegar de la escuela.

Tengo que señalar que durante el corto proceso que duró la relación con la arquitecta, la misma transcurrió en todo momento de manera muy cordial. Fue una experiencia muy agradable e inconscientemente influyó en mi vida.

Mi segunda experiencia con el diseño arquitectónico fue durante mi adolescencia cuando mi hermano me encomendó dibujarle lo que sería su futura casa, así que él fue mi primer cliente. Aunque todavía estaba en escuela superior, él veía que yo pasaba horas dibujando "plantas arquitectónicas" de lo que yo quería como futura casa. Así que poniendo en práctica lo que había aprendido durante mi experiencia con Gloribel, comencé a darle forma a nuestras ideas. Aunque no conservo tal dibujo, ni recuerdo exactamente como fue, de lo que si estoy segura es que mi hermano quedó muy complacido.

Mientras cursaba mi segundo año universitario decidí dejar a un lado mis deseos de convertirme en arquitecta y me decidí por la historia del arte. Sin embargo, durante mi carrera universitaria me he inclinado hacia la investigación de la

arquitectura doméstica. Como parte de los requisitos de graduación para el bachillerato en Historia del Arte en la universidad, realicé una tesina sobre el tema del arte del mosaico en la arquitectura doméstica de Puerto Rico. Dicho estudio influyó mucho en mí para seguir investigando sobre la arquitectura doméstica en mi país. Tomando como punto de partida el tema general de los estudios doctorales, decidí adentrarme en el tema de la relación entre el arquitecto y el cliente en la arquitectura residencial en la Isla.

Al iniciar esta tesis le pregunté a mi madre porque había decidido contratar los servicios de un arquitecto. Su contestación fue la siguiente:

> "yo sabía que el arquitecto era la persona capaz de realizar un buen diseño arquitectónico, como dice un refrán "zapatero a su zapato". Yo quería un trabajo bien hecho, con gusto, que fuera a tono con la urbanización y que no desentonara con ésta y también que no la excediera en valor y no lo sacara del mercado. Recuerda también, que yo tenía conocimiento sobre la construcción de casas porque papi era contratista y él conocía a un arquitecto que le hacía todos los diseños. Además, yo siempre he leído mucho y el tema de la arquitectura me gustaba".

A través de esta investigación he llegado a entender el porqué de haber elegido este tema. Mi familia ha estado ligada a la construcción de viviendas ya que mi abuelo se dedicaba a la misma. Según cuenta mi madre él preparaba croquis que sometía al arquitecto para estudio y el diseño final. Además, mi abuelo acostumbraba llevar a sus hijos, incluyendo mi madre, para que vieran las obras de construcción que hacía. Es decir, mi madre me inculcó el amor por el trabajo del arquitecto y por la arquitectura. Finalmente, puedo afirmar que la experiencia del diseño y construcción de mi casa influyó mucho en mi vida, además de mejorar la calidad de vida de mi familia.

Introducción:

El tema de esta tesis es la relación entre el arquitecto y el cliente en la arquitectura doméstica contemporánea en Puerto Rico. El estudio de esta relación nos permite conocer el alcance de la colaboración entre el arquitecto y el cliente, como también, los aspectos y las limitaciones de dicha relación respecto a su relevancia en la creación de la obra arquitectónica. El arquitecto, a diferencia del artista plástico que no depende del cliente para el desarrollo y la creación de la obra, asume las sugerencias, las necesidades y las preferencias de sus comitentes.

El objetivo de esta investigación es establecer cuánto y cómo influyen las sugerencias del cliente sobre el arquitecto y cómo este último puede lograr un diseño adaptado a las necesidades y gustos particulares del comitente. Contrario a la percepción general de que la obra arquitectónica doméstica es la creación del arquitecto, demostramos que el insumo del cliente es esencial en la creación y desarrollo de la obra arquitectónica.

Se desprende de esta investigación una tipología de la relación entre arquitecto y cliente, enlazada con la obra arquitectónica. El triunvirato formado por el arquitecto, el cliente y la obra se despliega de maneras diversas; estas constituyen la clave del objeto de estudio. Cabe destacar, pero no se puede perder de perspectiva, que existe más de un tipo de cliente. En primer lugar, el cliente colaborador que es aquel que participa activamente en el desarrollo de la obra a realizarse y en segundo lugar, el cliente consumidor que es el que adquiere una obra previamente diseñada.

En el estudio de la relación entre estos clientes y el arquitecto en la arquitectura doméstica contemporánea en Puerto Rico, se analizó las cartas, los contratos, los diseños y los planos del arquitecto alemán Henry Klumb (ilust.1), radicado en Puerto Rico desde 1944 hasta 1984, y del empresario y desarrollador norteamericano William Levitt (ilust.2). La obra del arquitecto Klumb representa el modelo de arquitectura en el que el cliente colaborador se involucra activamente en el diseño y desarrollo de la obra. El modelo Levitt presenta el cliente como consumidor de la obra.

A través del estudio de la relación entre el arquitecto y el cliente se indagó sobre las implicaciones que tiene la arquitectura de masas en la relación arquitecto y cliente. Además, se tomó en cuenta qué características presenta la arquitectura cuando el cliente no se involucra en el proceso de diseño de la obra, así como también en el proceso de construirla.

La arquitectura de Klumb, al igual que la de Levitt, son dos vertientes de un mismo período en la historia de la arquitectura en Puerto Rico que ejemplifican dos relaciones distintas entre el comitente y el arquitecto, a saber: la del cliente como colaborador y la del cliente como consumidor. La arquitectura de masas (proyectos a gran escala) que de acuerdo con este estudio está representada por la urbanización Levitt, fue una de las respuestas al problema del crecimiento de la población metropolitana en la década del sesenta en Puerto Rico. La población capitalina aumentó gradualmente durante las décadas del treinta y cuarenta por el éxodo de campesinos del centro de la isla a la zona metropolitana. La capital, por primera vez

en la historia, se pobló de arrabales, caseríos y urbanizaciones al estilo de las Levitt en los Estados Unidos. La industrialización y la merma en la agricultura empujaron a muchos puertorriqueños a buscar nuevas fuentes de ingresos en la zona metropolitana y a cambiar su casa de madera por una construida con hormigón armado o bloques de cemento. (ilust.3) Según Francisco Scarano, la migración se debió entre otros factores, a los siguientes:

> "la creación de miles de empleos en los centros urbanos, irresistible imán para los residentes rurales, especialmente los jóvenes; la expansión de las facilidades de vivienda, salud, educación y recreo en las ciudades; y las comunicaciones cada vez más integradoras y eficientes entre la ruralía y las ciudades, sobre todo por conducto de los medios de difusión masiva (la radio, primero y luego la televisión), que solían proyectar hacia los campos imágenes de la vida urbana sumamente atractivas."[1]

El traslado a la ciudad representó para muchos puertorriqueños un mejor trabajo y una casa propia. Adquirirla fue una aspiración y un logro.

El sentido que cobra la arquitectura doméstica para el puertorriqueño, después de la Segunda Guerra Mundial, está atado a un sentido de pertenencia que se objetiva en su posesión. Tener una casa era para ellos más que poseer un lugar donde cobijarse, era tener un hogar. De ahí que la arquitectura de masas viniese a llenar las expectativas de muchos con pocos recursos y en poco tiempo. Sin embargo, la casa para las familias criollas con ingresos sobre el promedio, continuó siendo símbolo de prestigio y distinción familiar. La minoría pudiente para mediados de siglo XX, en lugar de adquirir una casa prefabricada en una de las nuevas urbanizaciones construida por la corporación Levitt, comisionaba a arquitectos como Klumb para que le diseñaran la suya. El comprador de casas prefabricadas, como el comitente de

[1] Francisco Scarano, *Puerto Rico Cinco siglos de historia*, (México: 2004), pág. 857-858.

un diseño único y original, son las variantes en una relación entre cliente y arquitecto que se perfiló en el contexto de una arquitectura subvencionada por una economía capitalista local nutrida a su vez por la industrialización, el urbanismo, el consumo masivo y el desarrollo de una infraestructura que incluyó la construcción de autopistas que conectaron las zonas rurales con la ciudad.

Como hemos mencionado anteriormente, para esta investigación se ha analizado la relación entre cliente y arquitecto mediante el estudio de los diseños arquitectónicos, los contratos de construcción y la correspondencia entre el arquitecto y el comitente. El estudio de los diseños arquitectónicos de Klumb y Levitt sugieren relaciones distintas entre arquitecto y cliente, a saber: la del cliente colaborador y la del cliente consumidor. Los documentos registran la evolución de la relación del cliente colaborador con el arquitecto al cliente consumidor de ideas *ready-made,* de opciones limitadas a unos pocos modelos arquitectónicos y que no participa en ningún aspecto del proceso creativo. El surgimiento del cliente consumidor sugiere también un tipo de arquitectura de masas a bajo costo en la que la estética y la funcionalidad se supedita a una idea preconcebida y al costo de cada unidad.

Frente al modelo individualizado de Klumb de los años sesenta, las casas Levitt, son el modelo norteamericano homogéneo, uniforme y de costo promedio que se impuso en Puerto Rico a partir de la década del sesenta. El tipo de arquitectura doméstica que predomina en los suburbios puertorriqueños de costo promedio propende a la uniformidad, contrario a la singularidad de aquellos destinados a clientes o mecenas adinerados para los cuales trabajó Klumb. Los

modelos de Levitt fueron pensados para satisfacer las necesidades básicas y el bolsillo de los clientes con recursos económicos limitados. Los diseños de la nueva arquitectura doméstica de masas de los años sesenta de Levitt, contrastan con la arquitectura individualizada de Klumb por la imposición de varios modelos arquitectónicos repetidos y ajustados a un concepto estereotipado de las preferencias y necesidades de los consumidores. La uniformidad no es sólo determinante en las fachadas, sino que distingue también la distribución y jerarquía de los espacios interiores, la ubicación de la casa en el solar y su relación con otras, la ornamentación exterior e interior y la selección de los materiales. No obstante, dado que se le ofrecen al cliente varios modelos, se le da impresión al cliente de que es él quien selecciona su nueva casa.

Se justifica la selección del tema de la relación entre el arquitecto y el cliente por la poca información existente. Como menciona el arquitecto Andy Presmann en su libro *The Fountainheadache*, el tema de la relación entre el arquitecto y el cliente no se ha estudiado, discutido, ni evaluado.[2] Se justifica el tema, además, porque guarda relación con el tema general del programa del doctorado.

Hemos seleccionado al arquitecto Henry Klumb para el estudio del mismo, por la extensa documentación escrita (cartas, estimados y otros), además de la gran cantidad de residencias existentes en la isla que nos permite estudiar detalladamente el vínculo de este con sus clientes y cómo esta relación influyó en el diseño arquitectónico. La selección de la arquitectura de Levitt en Puerto Rico responde al

[2] Andy Presmann, *The Fountainheadache The Politics of Architect-Client Relations*, (E.U.: 1995), pág. 221.

hecho de que fue la primera arquitectura de masas privada y es la que mejor ejemplifica la relación del arquitecto con el cliente consumidor.

La metodología empleada en esta tesis combina el análisis y el contraste de los documentos relacionados con la arquitectura de Henry Klumb y William Levitt. Se ha estudiado y analizado documentos sobre otros arquitectos que revelan aspectos de la relación entre el arquitecto y el cliente.

La arquitectura de Klumb, quien colaboró en Taliesin con Wright, tiene la impronta de su mentor de Wisconsin; mientras que la arquitectura de Levitt en Puerto Rico no desmiente su influencia de la que construyó en Estados Unidos, ejemplificada en el modelo chalet o Cape Cod. Para el estudio de dicha relación se ha considerado principalmente la documentación escrita, así como varias entrevistas a personas allegadas al arquitecto Klumb para una mejor comprensión de la misma.

En el análisis de la obra se ha considerado la influencia de los estilos extranjeros de Klumb y de Levitt como parte del estilo vernáculo- híbrido que impusieron por toda la isla. Un estilo adaptado a las particularidades del clima, a la idiosincrasia nativa, al paso del tiempo y a las necesidades de los usuarios, y que también nos dicen algo de la relación entre el arquitecto y el cliente.

Se ha preferido mantener algunas de las citas de las cartas en el idioma inglés por temor a no perder el sentido. No obstante, ofrecemos una traducción libre al pie de página.

Este estudio se ha estructurado en dos capítulos, a saber: el primero se dedica exclusivamente al análisis minucioso sobre aspectos, componentes y tipología de la

relación entre el arquitecto y el cliente, en el que se estudia el desarrollo y la evolución de esta relación a través de la historia. Se ha utilizado el esquema de la Poética de Aristóteles: el estudio de la cosa en sí, de sus especies o tipología, del significado de cada una, de cuáles aspectos consta y de cómo es y debe ser la relación entre arquitecto y cliente. Se presta atención al estudio de la misma a través de los contratos, las cartas, los planos, las entrevistas y las obras. Se ha limitado el estudio de los mismos a ejemplos tomados de distintas épocas entre la Edad Media y la Época Contemporánea. En el segundo capítulo se elabora sobre los dos tipos de relación: la del arquitecto con el cliente colaborador ejemplificado con el arquitecto Klumb, y la relación del cliente consumidor representada por William Levitt. Los dos tipos de relaciones hacen explícita el alcance de esta estrecha colaboración, cuáles son los límites de la misma y cómo esta es posible. La arquitectura de masas frente a la obra arquitectónica singular revela aspectos de la relación arquitecto y cliente que se objetivan en el individualismo y en la personalización de los diseños arquitectónicos.

En el proceso de esta investigación, se ha utilizado los siguientes recursos: el Archivo de Arquitectura y Construcción de la Universidad de Puerto Rico; la Biblioteca de Arquitectura Santiago Iglesias, hijo, la biblioteca de la Facultad de Administración de Empresas y la Colección Puertorriqueña, la Colección de las Artes, la Colección de Revistas y Periódicos y la Colección del periódico El Mundo de la Biblioteca José M. Lázaro de la Universidad de Puerto Rico. Se ha completado esta tesis con material bibliográfico, así como también fuentes de información electrónica

en la red cibernética, además de varias entrevistas a profesionales vinculados con el arquitecto Henry Klumb.

El logro de este estudio se debe en parte a la ayuda y/o colaboración de varias personas. Mi agradecimiento especial a mi directora, Dra. Ingrid M. Jiménez Martínez, Catedrática de Historia del Arte en la Universidad de Puerto Rico, por su contribución al tema, su interés, su apoyo y su estímulo durante todos mis estudios doctorales. También deseo reconocer al Dr. Javier Rivera Blanco, Catedrático de Teoría e Historia de la Arquitectura y de la Restauración de la Universidad de Alcalá de Henares, por su colaboración y sus sugerencias. Hago extensivo también mi agradecimiento a la Sra. Elena García, del Archivo de Arquitectura y Construcción de la Universidad de Puerto Rico, por su atención y disposición en la búsqueda de los documentos estudiados sobre el arquitecto Klumb. Al arquitecto Salvador Soltero, discípulo y socio de Klumb, por recibirme en su casa y proveerme información valiosa sobre la relación de Klumb con sus clientes, sus proyectos, entre otros. A la señora María Teresa López, secretaria personal del arquitecto Klumb, por su aportación especial sobre la calidad humana de su jefe en su relación con sus empleados y clientes. Al Lcdo. Julio Marrero Ruiz y su esposa, por su acogedor recibimiento en su casa, cuyo diseñador lo fue el arquitecto Klumb, y por la valiosa información provista sobre la relación de su padre Julio Marrero como cliente del arquitecto. Al señor Félix Sánchez Rosado por su especial disposición en recibirme en su casa (Casa Aponte, obra de Klumb) y mostrarme la restauración efectuada a la misma. Al señor Jordi Marti y esposa, agentes de Bienes Raíces por las gestiones

efectuadas para la visita de la residencia Aponte. A la señora Elba Delgado, una de las secretarias de Klumb, por ofrecerme detalles relacionados con el personal de la Oficina del arquitecto. A la señora Priscila Ruiz por su valiosa información sobre la relación de su hermana (esposa del señor Julio Marrero) y el arquitecto Henry Klumb. Al arquitecto Javier Burgos por compartir sus experiencias profesionales.

Agradezco la colaboración prestada por las siguientes instituciones: Colección Puertorriqueña y Colección de las Artes de la Biblioteca José M. Lázaro; Biblioteca de la Escuela de Arquitectura, Santiago Iglesias, hijo; y al Archivo de Arquitectura y Construcción de la Universidad de Puerto Rico.

Por último y no menos importante, agradezco el apoyo, estímulo y comprensión de mi esposo el Dr. Jorge A. Rohena Santaella, quien durante estos años permitió dedicarme a mis estudios. También agradezco la comprensión y el apoyo de mis padres el Sr. Luis A. Ortiz Correa y la Sra. Gloria Rodríguez Medina, sin tu aportación económica no habría sido posible. A mi cuñada, la Dra. Heidi L. Venegas Ríos por la traducción de las citas. Sin ustedes, la realización de esta tesis no hubiese sido posible.

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Página
1. Henry Klumb (AACUPR)	236
2. William Levitt (Col. El Mundo, UPR)	237
3. Irene Delano, *Hacia mejores viviendas, 1947* (Puerto Rico: Arte e Identidad)	238
4. fachada residencia Dreyfuss (AACUPR)	239
5. planta residencia Dreyfuss (AACUPR)	240
6. planta *cape cod*, Levittown, Nueva York (Expanding the American Dream, Building and Rebuilding Levittown)	241
7. dibujo cocina residencia Dreyfuss (AACUPR)	242
8. vista de la sala y la terraza, res. Marrero	243
9. detalles de los dinteles, res. Marrero	244
10. detalle del contenedor de basura, res. Marrero	245
11. residencia personal Henry Klumb (Centre for the Aesthetic Revolution)	246
12. mapa de Puerto Rico	247
13. maqueta residencia Dreyfuss (AACUPR)	248
14. H. Klumb conversando con el señor René Aponte (AACUPR)	249
15. H. Klumb conversando con la señora Aponte (AACUPR)	250

16. vista hacia la terraza, residencia Aponte (AACUPR) 251

17. planta del techo, residencia Aponte (AACUPR) 252

18. exterior residencia Aponte 253

19. estanque residencia Aponte 254

20. detalle de los muebles, res. Aponte (AACUPR) 255

21. detalle de los muebles, res. Aponte (AACUPR) 256

22. constelaciones, res. Aponte 257

23. estanque residencia Marrero 258

24. escalera residencia Marrero 259

25. pisos residencia Marrero 260

26. mosaicos residencia Marrero 261

27. exterior residencia Marrero 262

28. rejas residencia Marrero 263

29. fachada residencia Marrero 264

30. planta residencia Marrero (AACUPR) 265

31. muebles residencia Marrero 266

32. estanque residencia Perkins (Women and the Making of the Modern House) 267

33. Levitt señalando Levittown en el mapa de P.R. (Col. El Mundo, UPR) 268

34. Vista aérea de la Urbanización Levittown, P.R. (Col. El Mundo, UPR) 269

35. modelo Camafeo, Levittown, P.R. (El Nuevo Día) 270

36. modelo Diadena, Levittown, P.R. (El Nuevo Día) 271

37. modelo Alhaja, Levittown, P.R. (El Nuevo Día) 272

38. modelo Esmeralda, Levittown, P.R. (El Nuevo Día) 273

39. modelo Broche de Oro, Levittown, P.R. (El Nuevo Día) 274

40. reubicación de la cocina en la planta *cape cod*, Levittown, N.Y. (Expanding the American Dream, Building and Rebuilding Levittown) 275

41. modelos estandarizados Levittown, N.Y. (Expanding the American Dream, Building and Rebuilding Levittown) 276

42. anuncio Urb. Finca Elena, Puerto Rico (El Nuevo Día) 277

43. residencia Andrea's Court, Trujillo Alto, P.R. 278

44. Encantada, Trujillo Alto, P.R. 279

45. Encantada, Trujillo Alto, P.R. 280

46. Encantada, Trujillo Alto, P.R. 281

47. Piet Blom, casas cubos, Rotterdam (edesignall.com) 282

48. Weissenhof Siedlung, Alemania (Weissenhof.ckom.de) 283

I. La relación entre el arquitecto y el cliente: hacia una poética de la relación.

> Mi estimada clienta: Grace Heurtley: Me alegra saber que te encuentras bien y satisfecha. Ya veo que proteges los planos recién mejorados de "nuestra casa"– es una de mis mejores, y sé que lo apreciaste. Pienso en ti y en Arturo como si la casa fuese ayer- Mis mejores deseos para ustedes -
>
> Frank Lloyd Wright[3]

La relación entre el arquitecto y el cliente en el ámbito de la arquitectura doméstica contemporánea, distinta a otras relaciones humanas, se entiende como una interacción entre dos individuos en la que media el interés en la creación de una obra arquitectónica. Es la obra la que inicia el acercamiento entre un profesional y un cliente que habrá de ver el esfuerzo mutuo convertido en hogar y en arte. La relación entre el arquitecto y el cliente puede ser muy estrecha como la de los amigos o distante como la de un consumidor y el diseñador de la obra masificada. Según se desprende de la cita de Frank Lloyd Wright, la amistad como consecuencia de una relación profesional suscita la aseveración de la creación compartida. La obra que Wright califica como la mejor lograda por él, es a su vez la reconocida y apreciada por su cliente. El diseño arquitectónico es a un mismo tiempo para Wright creación compartida y logro personal que queda enmarcado dentro del triángulo arquitecto-cliente-obra. La noticia de que sus clientes se encuentran bien y contentos, a la que hace referencia la misiva del arquitecto a Grace Heurtley, pone de relieve el recuerdo de la casa diseñada por él. El pasado es redivivo con la obra y los viejos amigos. El

[3] Carta de Frank Lloyd Wright a Grace Heurtley del 19 de julio de 1955. Alan Hess, *Frank Lloyd Wright The Houses*, (Nueva York: 2005), pág. 45.

arquitecto diseña y los clientes aprecian y protegen los planos, unidos en el triángulo que contiene las claves de un nexo creativo.

La relación entre arquitecto y cliente es una compleja que puede estar determinada por varios factores, entre ellos: la existencia de distintos tipos de relación, la función del cliente respecto a la obra y por último, las cualidades del arquitecto-cliente. Estos factores, a su vez, están definidos por los mismos elementos del triángulo: arquitecto, cliente y obra que no aparecen aislados, sino que influyen en los otros de distintas maneras.

El primer factor a considerar en el estudio de la relación arquitecto-cliente es la existencia de distintos tipos; a saber: la formal, la informal, y la de patrón-cliente. La relación formal, según la definición que ofrece K. Heinz, es aquella que surge de manera planificada y está regulada por un contrato.[4] La relación de Henry Klumb y Willian Levitt con sus clientes, figuran dentro de este primer grupo. Sin embargo, esta definición puede aplicarse también a otros tipos como la de patrón-cliente ya que el contrato se utiliza en cada una de ellas para sellar los acuerdos entre el artista y el comitente.

La relación patrón-cliente predominó mayormente durante la época de la Edad Media. El patrón o patrono, en la mayoría de los casos era un noble, un rey o un clérigo quien comisionaba a los arquitectos las diversas obras. El arquitecto, quien era considerado el cliente, en muchas ocasiones, pasaba a ser un servidor más de este, recibiendo además de sus honorarios, varios beneficios como la vivienda, la comida y

[4] Karl Heinz, *Diccionario enciclopédico de Sociología*, (Barcelona: 2001), pág. 771.

hasta posición social. Finalmente, la relación informal, contraria a la anterior, no está regulada por un contrato y se caracteriza por ser una de carácter personal en la que están involucrados familiares, amigos y conocidos. Es importante destacar que aunque los clientes de Klumb originalmente tuvieron una relación formal con él, la misma evolucionó a una de carácter informal. La mayoría de los clientes de Klumb se hicieron sus amigos debido a la buena relación durante el proceso de diseño y construcción de la obra. Estos clientes, en algunas ocasiones, solicitaron nuevamente los servicios del arquitecto.

El segundo factor influyente entre un arquitecto con su cliente es la función de este último con respecto a la obra. Es decir, existen dos tipos de clientes que influyen en la relación: el colaborador y el consumidor; este último aparece con la industrialización en el siglo XIX y el desarrollo de las clases sociales. La relación entre arquitecto y cliente está determinada por la participación del cliente en el proyecto arquitectónico. En primer lugar está el cliente que comisiona y paga al arquitecto por una obra única sin involucrarse activamente en el proceso de construcción de la misma. Este cliente podría considerarse un consumidor de una obra única. En segundo lugar, el cliente que al igual que el primero, encarga y paga la obra pero participa activamente con el arquitecto en la realización de su residencia y que es denominado el cliente colaborador. Por último, el cliente que compra un modelo entre varios prediseñados en un proyecto residencial y que es denominado el cliente consumidor que es el prevaleciente hoy día.

El tercer factor a tomar en cuenta en el estudio de la relación entre el arquitecto y el cliente colaborador está estrechamente ligado a las cualidades de cada uno de estos. Algunas de estas, se puede mencionar la confianza, la amistad, la comunicación, la personalidad, la seguridad y el conocimiento, entre otros. Estas cualidades influyen tanto en el tipo de relación como también en la obra. La búsqueda de las claves entre las cualidades y los factores antes mencionados, constituyen el análisis de la relación entre arquitecto y cliente, que a su vez puede ser considerada una muy compleja, no sólo por los factores antes mencionados, sino también porque el arquitecto, al igual que su cliente, puede tener ideas diferentes del diseño, la distribución, la funcionalidad y la articulación de los espacios.

¿Cómo es posible que dos individuos con ideas diferentes puedan llegar a un acuerdo y trabajar conjuntamente para lograr desarrollar un proyecto arquitectónico? La respuesta a esta pregunta se encuentra en el párrafo anterior en donde se alude a las diferentes cualidades, tanto del arquitecto como de su cliente. Una de las características que más incide en esa relación es la comunicación, ya sea verbal, escrita o visual. Aunque esta respuesta parece sencilla, realmente no lo es, ya que para lograr una buena comunicación se necesita la cooperación, la receptividad y el compromiso de cada uno. El arquitecto Andy Pressman en su libro *The Fountainheadache The Politics of Architect-Client Relations* señala que la comunicación es uno de los elementos fundamentales en la relación arquitecto-cliente. Pressman comenta que la comunicación entre ambos- desde la concepción del proyecto hasta su construcción-

fomenta una buena arquitectura.[5] La arquitecta Jessica Pooi Sun Siva hace un planteamiento similar en su libro *Habitus shock: An exploration of architect-client relationships on house projects*. Pooi Sun Siva menciona que "la clarificación y la transparencia en la comunicación es necesaria para ayudar a reducir los conflictos y disputas en los proyectos brindando así unas expectativas mayores a los diferentes participantes y así desarrollar una relación más efectiva".[6] La autora, señala además, que varios estudios han concluido que la buena comunicación entre arquitecto y cliente permite la colaboración entre ambos.[7]

La comunicación entre arquitecto-cliente se inicia a través de una carta o una llamada, según se desprende de esta investigación. La mayoría de los clientes de Klumb le solicitaron sus servicios por medio de correspondencia; los clientes de Levitt utilizaron el teléfono.

Los clientes de Klumb utilizaron sus cartas para solicitar sus servicios e informarle sobre sus gustos y sus necesidades:

> Déjeme comunicarle primeramente, lo deleitado que me siento de recibir los planos para los cuartos adicionales. Estos parecen ser excepcionalmente prácticos, y también aprecio la apariencia en ambos lados, la manera en que mantiene el lema sin simplemente imitar todos los detalles. Creo que la apariencia será excelente.
>
> Deseo ser cándido con respecto a la urgencia y prisa envuelta. No me encuentro en la posición de dar el visto bueno para la construcción, pero tengo gran prisa en tener tantos los planos completados, como el presupuesto, ya que los necesito para adelantar el financiamiento y realizar los arreglos para la utilización de los cuartos adicionales antes de decidir sobre la construcción.
>
> Usted entenderá por que le he estado presionando, y realmente quisiera tener los planos sometidos a la Junta Planificadora para economizar tiempo sobre cuándo, y si pudiera dar la señal de comienzo. Espero me deje saber separadamente cuánto sería el costo de construir los dos cuartos superiores,

---

[5] Andy Pressman, *The Fountainheadache The Politics of Architect-Clients Relations*, (USA: 1995), pág. 141. El autor dedica el capítulo 7 de su libro al tema de la comunicación. Pressman, a través de ejemplos nos describe detalladamente las complejidades de la relación entre arquitecto-cliente.

[6] Jessica Pooi Sun Siva, *Habitus shock: An exploration of architect-client relationships on house projects*, (Saarbrucken: 2009), pág. 9.

[7] *Ibid*, pág. 56.

dejando el primer piso como cobertizo para autos de forma temporera, y cuánto sería el costo de construir los cuatro cuartos todos a la vez.

Quisiera ahora manifestar algunas preguntas y añadir una sugerencia.

1. He notado que ha eliminado la barbacoa en la galería, y estoy de acuerdo con usted, que una superficie relativamente lisa haría un contraste agradable con la barbacoa, que de otra manera sería demasiado. ¿Pero, que ha diseñado en lugar del trabajo de la barbacoa en la galería?
2. Espero que esté planificando una escalinata de madera no muy costosa.
3. Por favor, coloque puertas entre los dos cuartos de manera que se interconecten como una sola habitación.
4. ¿He visto bien, que ha eliminado la ventana superior en el espacio abierto en la galería del cuarto, de ser así, porque lo ha hecho? ¿No cree que la ventilación cruzada es necesaria?
5. ¿Qué quiso decir con el cuadrado en el cuarto de servicio en el piso inferior? ¿Es un lavamanos?

Suficiente por ahora. Estoy de acuerdo que no sería recomendable discutir el asunto con Mr. Cayere, pero espero que dé seguimiento al trabajo ligero de preparar el diseño del arreglo incluyendo ….(no entiendo) con la Junta Planificadora.

Déjeme decirle una vez más cuánto me agradan, tanto los aspectos prácticos, como las superficies lisas que aliviarán la parte exterior, que de otra manera hubiese resultado monótona. Gracias por un trabajo excelente y por favor, manténgame al tanto.[8]

La carta del señor Delej demuestra que el cliente, cuando se dirige al arquitecto, lo hace de una manera asertiva y respetuosa. A pesar de su alegría y complacencia ante el diseño realizado por el arquitecto, el cliente no teme en preguntarle y sugerirle algunas ideas consideradas para él importantes. Las preguntas realizadas por Delej demuestran el interés del cliente por conocer algunos detalles estéticos y funcionales de la obra: "he notado que ha eliminado la barbacoa en la galería, y estoy de acuerdo con usted, que una superficie relativamente lisa haría un contraste agradable con la barbacoa…". La inquietud del cliente respecto a estos detalles revela que comprende el trabajo arquitectónico de Klumb y que le interesa discutir algunos acuerdos. Por ejemplo, cuestionar sobre la necesidad de la ventilación cruzada. De la carta se desprende que el cliente respeta el trabajo del arquitecto aún cuando tiene varias

[8] Carta del señor J. Delej al señor Chuck Wright del día 3 de septiembre de 1962. Presumimos que el señor Wright era uno de los empleados del arquitecto Klumb. En varias ocasiones, los clientes dirigían sus cartas al encargado del proyecto.

dudas al respecto. El respeto se evidencia también a través de la formalidad con la que se expresa este cliente.

Una de las clientes entrevistadas por la arquitecta Pooi en su libro *Habitus shock,* destaca la importancia de la comunicación entre el arquitecto y el cliente.

> "Nuevamente, aun si no había nada sucediendo, la comunicación era importante…"esto es lo que hemos planificado para las próximas semanas. Esto es lo que sucede. La razón por la cual existe un retraso al momento es que estamos esperando por bla bla bla" y continúo, "ah, maravilloso, se por donde vamos". Por lo tanto, había comunicación y consultaría. Pienso que también nos escuchábamos bien, además de haber mucha confianza de que él (arquitecto) sabe lo que hace, pero que también es muy respetuoso de nuestros deseos. El nunca tomó una decisión sin consultarnos a nosotros."[9]

La comunicación, según este cliente, fue sumamente importante a la hora de tomar decisiones respecto al diseño arquitectónico; el que el arquitecto le consultara cualquier detalle fue apreciado grandemente por el comitente. La comunicación no sólo fue positiva para lograr el diseño, sino para establecer una buena relación entre ambos. Esto se hace evidente cuando el cliente señala que ambos sabían escucharse bien.

Henry Klumb, al igual que los clientes arriba mencionados, acostumbró a escribir o llamar a sus comitentes para expresarle sus ideas y/o aclarar las dudas respecto al diseño. En una ocasión, Klumb utilizó la carta para instruir al cliente sobre su trabajo profesional:

> Dear Gilda:
>
> Since you request me to STRICTLY adhere to your interior layout and that you need nothing else but my good taste to put a harmonious exterior envelope around a dictated layout, an envelope also determined and restricted to height and mass, I do not see how I can possibly be of any help to you. I thought you understood me better.
>
> Never, not ever, have I been requested by a client, be it the President of the University, former Governor, Presidents or their representatives of Corporate Enterprises from the States, or any other client, private and public anywhere, that their requirements, or concepts of what was wanted or

[9] Jessica Pooi, pág. 306.

desired could not be, or would not be, a matter of a flexible and mutually acceptable solution to both, the client ant the architect.

No one ever asked me, my dear Gilda, for my services to provide 'good taste'. Taste is not what the essence of creativity is all about, but a denial of it, a commodity sold over the counter, an appliqué. This approach does not permit to experience the joy and excite-went inherent in a gradually evolving space and form relation, the creation of a harmonious whole with its surroundings, all interrelated, and at the same time serving actual needs, something worthwhile for client and architect to share by working together towards a final solution valued for what it is by both. Is this not what fulfillment of life is all about? If it is not to some, then it should be, I think. Architecture is that to me.

I am very sorry that this must be, to be true to myself, my answer to your request. I hope that you reflect and understand.

With my sincere admiration for you and Raúl, I remain,

Cordially,

Henry Klumb. [10]

La carta de Klumb pone de manifiesto un problema de comunicación entre el arquitecto y el cliente. El problema radica en que el arquitecto y el cliente tienen nociones diferentes de lo que significa el arte de la arquitectura; es un problema teórico. No sabemos con exactitud si el arquitecto y el cliente se reunieron originalmente para discutir los aspectos concernientes al diseño arquitectónico. Sin embargo, según las palabras de Klumb "supuse que me conocías mejor" se deduce que el arquitecto y el cliente habían tenido originalmente algún intercambio de ideas. No obstante, cabe la posibilidad de que la señora Juliá le escribiera al arquitecto por

[10] Carta del 11 de diciembre de 1973 enviada por Henry Klumb a la señora Gilda.
Estimada Gilda:Ya que me solicitas que me adhiera estrictamente a tu plan (esquema) interior, y que no necesitas nada más que mi buen gusto para crear una envoltura exterior armoniosa sobre el plano dictado, una envoltura también determinada y restringida por altura y masa, no veo la posibilidad de que mi ayuda te sirva de algo. Supuse que me conocías mejor. Nunca, ni una vez, me ha solicitado un cliente, sea el Presidente de la Universidad, Gobernador pasado, Presidentes o sus representantes de Empresas Corporativas de los Estados, o algún otro cliente, privado o público en cualquier lugar, que sus requerimientos, o conceptos sobre lo que deseaban o anhelaban no podrían ser, o no fueran, sino una solución flexible y mutuamente aceptable para ambos, el cliente y el arquitecto. Jamás alguien me ha solicitado, mi estimada Gilda, que mis servicios provean "buen gusto". Gusto no es de lo que la esencia de la creatividad se trata, sino su negación, una comodidad vendida en el mostrador, una aplicación. Este acercamiento no permite disfrutar del placer y excitación inherente que resulta gradualmente en un espacio que evoluciona en relación a la forma, la creación de un todo armonioso con sus derredores, todo interrelacionado, y sirviendo necesidades reales a la misma vez, algo que compartir merecidamente por el cliente y el arquitecto al trabajar conjuntamente hacia una solución final valorada por ambos por lo que es. ¿No es esto lo que satisfacción en la vida es después de todo? Si no lo es para algunos, creo entonces, que debería serlo. La arquitectura lo es para mí. Lamento que tenga que ser esta, para ser fiel a mí mismo, mi respuesta a tu pedido. Espero que puedas reflexionar y entender. Con mi mayor admiración por ti y Raúl, quedo de ustedes, Cordialmente, Henry Klumb.

recomendación de algún familiar o amigo y no conociera personalmente al arquitecto. Retomando el problema principal de la misiva, la señora Gilda sólo quería un diseño bonito que "se adhiriera al esquema interior". Lo interesante de la carta es que el arquitecto la aprovecha para comunicarle a su cliente el significado de su labor y lo que representa el diseño arquitectónico. La respuesta negativa de Klumb a la ignorancia de su comitente pone de manifiesto el valor y la importancia que tenía para él su trabajo. A pesar de que las palabras de la señora Gilda son "fuertes" Klumb se dirige a ella muy respetuosamente. El arquitecto, en su misiva, instruye a su cliente y la invita a la reflexión. El buen gusto, comentó el arquitecto, es algo que se puede conseguir en una tienda y no permite disfrutar el proceso de creación, diseño y construcción de la obra. Según Klumb, el tiempo dedicado al diseño y construcción de una obra arquitectónica fue lo más que disfrutó, además de permitirle la evolución de las formas, el análisis de las necesidades del usuario y la relación del edificio con el espacio exterior. Según Henry Klumb, es durante el proceso de diseño cuando el arquitecto y el cliente intercambian sus ideas y ofrecen sugerencias que permitan un buen diseño arquitectónico, "una solución flexible y final valorada y aceptada por ambos".

La carta de Klumb demuestra también cierto nivel de frustración. Klumb le reprocha a la señora Juliá que creía que lo conocía mejor, de lo que se infiere que su frustración se debió a que la mayoría de sus clientes conocían muy bien su calidad profesional. Además, las palabras de la cliente ofenden el mérito propio del arquitecto, ya que lo visualiza como un jefe de obras o un artesano, más que un

diseñador o un artista. La respuesta de Klumb demuestra el respeto propio del arquitecto, así como el respeto a su profesión.

El arquitecto Klumb finalizó su carta, invitando al cliente a la reflexión. El arquitecto, a pesar de la frustración u ofensa que le pudieron ocasionar las palabras de su cliente, se despide amigablemente: "con mi mayor admiración por ti y Raúl". Esto demuestra la gran calidad humana que distinguió a este arquitecto. Sus expresiones demuestran amabilidad, sensibilidad y respeto por el cliente y también por su trabajo.

Hay otro aspecto importante también que merece atención. Klumb plantea lo que debe ser la relación arquitecto-cliente, porque entiende que el resultado de una obra arquitectónica depende, tanto del arquitecto como del cliente: "…algo que compartir merecidamente por el cliente y el arquitecto al trabajar conjuntamente hacia una solución final entre ambos." Weld Coxe en el prólogo del libro *The Fountainheadache* hace un planteamiento similar cuando señala que "si hay algo que valga la pena, va a salir del compromiso entre el arquitecto y el cliente; éstos deben ver sus roles como inseparables."[11] El arquitecto Klumb va más allá cuando plantea que es durante ese proceso anterior al resultado de la obra, lo que le causa mayor satisfacción. Según él, la arquitectura no es sólo un buen edificio, sino todo un proceso meticuloso de análisis, creación y desarrollo funcional y estético adaptado a las necesidades específicas del ser humano, según declaró el arquitecto Soltero. Esto se logra, concluye el arquitecto, en colaboración con su comitente.

[11] Weld Coxe, *Foreword* en Andy Pressman, **The Fountainheadache**, pág.vii.

La carta del señor Julio Marrero, otro cliente de Klumb, es ejemplo de una comunicación asertiva. (apéndice 1)

> "Como el drama de Pirandello en la que una familia busca su arquitecto. Nuestra casa está en muy malas condiciones y tenemos miedo de tener que abandonarla. Por esta razón, esperamos por tu visita con gran expectación, como un niño pequeño sueña y espera con los tres reyes magos. Esperamos con gran placer su visita lo antes posible."[12]

Las palabras del señor Marrero, contrario a las de la señora Juliá, invitan al diálogo, denotan sensibilidad, desesperación e ilusión. Este cliente ve a Klumb como alguien que está por encima de él en cuanto al tema de la arquitectura; Klumb es como un rey mago. Marrero no se conforma con pedirle ayuda a Klumb; está seguro que recibirá una contestación afirmativa del arquitecto.

Si bien es cierto que la comunicación escrita es importante entre arquitecto y cliente, igual de importante es la comunicación verbal. El arquitecto y profesor Roger K. Lewis en su libro *Así que quieres ser arquitecto*, apunta a que la comunicación verbal influye en la toma de decisiones del futuro cliente, como el siguiente texto:

> "el contacto con el cliente es una de las actividades más trascendentes de la práctica arquitectónica, ya que la interacción cara a cara entre el arquitecto y el cliente puede revelar con mayor claridad las discrepancias entre las agendas de ambas partes, a la vez que brinda la oportunidad de reconciliarlas."[13]

A pesar de que el cliente es quien solicita los servicios de un arquitecto (ya sea por lo económico, por el diseño o por el reconocimiento de este), eventualmente puede desistir de la contratación del mismo, porque no comprenda con claridad los conceptos e ideas de este último. El arquitecto, como señaló Salvador Soltero (arquitecto y colega de H. Klumb) en una entrevista, debe saber vender la idea del

---

[12] Carta del señor Julio Marrero al arquitecto Henry Klumb, 8 de enero de 1951.
[13] Roger Lewis, *Así que quieres ser arquitecto*, (Méjico: 2008), pág. 243.

diseño antes de realizarlo. Soltero, comentó además, que es importante que el arquitecto tenga la capacidad de convencer a su cliente de lo propuesto por él. Roger Lewis coincide con Soltero al señalar que "la facilidad para vender y guiar a otras personas puede conseguir más que la habilidad para dibujar, calcular, operar una computadora o incluso concebir grandes pensamientos".[14]

Sin embargo, hay ocasiones en que el arquitecto deberá utilizar otros métodos de comunicación para que el cliente comprenda mejor su presentación. La comunicación visual, según Ziva Freiman en su artículo *Reader Poll: Architect-Client Relations*, es mucho más importante para conseguir la aceptación del cliente.[15] Según Freiman, el ochenta por ciento de los lectores cuestionados en la revista **Progressive Architecture** opinó que la presentación visual es la mejor manera para trasmitir las ideas del diseño. Los arquitectos cuestionados coincidieron con los lectores al señalar que sus comitentes prefieren más una presentación visual que una verbal.[16] Andy Pressman señala en su libro *The Fountainheadache: the Politics of Architect-Client Relations* que la visualización es una de las herramientas tecnológicas que afecta el trabajo y la comunicación de los arquitectos.

> "Los arquitectos le gusta comunicarse con dibujos. Pero esto no es como muchos clientes lo perciben. No todo el mundo puede leer un *blueprint*; todo el mundo si puede ver televisión. Es muy importante que exploremos (los arquitectos) maneras para ir más allá de nuestros dibujos y ver a través de los ojos de nuestros clientes como perciben las cosas".[17]

---

[14] Roger K. Lewis, pág. 237.
[15] Ziva Freiman, *Reader Poll: Architect-Client Relations* en **Progressive Architecture**, Vol. 71, (febrero 1990), pág. 64.
[16] *Ibid*, pág. 65.
[17] Andy Pressman, pág. 148.

Pressman describe en su libro un ejemplo de un cliente que no comprendió con claridad la presentación del diseño arquitectónico.[18] El arquitecto, al darse cuenta, le pidió al cliente que le diera una segunda oportunidad. En esa segunda ocasión, el arquitecto utilizó un video tridimensional que le permitió al cliente una mejor comprensión del diseño arquitectónico. Klumb consideró también que la presentación visual era muy importante para el cliente. Prueba de ello es la paleta de colores sugerida para la residencia Marrero. (apéndices 2 y 3)

Una buena comunicación entre arquitecto- cliente no se limita únicamente a que el primero escuche las necesidades y esté atento a los gustos de su cliente, sino a que se identifique con él. Es decir, el arquitecto se inserta en el mundo de este último para conocer sus necesidades, como se relacionan entre sí, y cuáles son las tareas que este y su familia realiza. La encuesta realizada por la revista *Progressive Architecture* confirmó este dato.[19] Según éstos, el factor más importante para mantener una buena relación entre el arquitecto y cliente es que el primero conozca muy bien a su comitente. (Apéndice 4) Por ejemplo, el arquitecto Soltero comentó que para realizar el diseño de la Iglesia Presbiteriana de Bayamón se reunió con los feligreses y estudió las tareas que ellos realizaban, cómo se efectuaba el culto, cuáles y como se desenvolvían sus necesidades. Luego trabajó conjuntamente con ellos en el diseño del edificio.[20] El arquitecto Soltero señaló además, que esta fue una de las experiencias más gratificantes de su carrera profesional. El éxito del proyecto se debió a que, tanto el arquitecto como el cliente estuvieron dispuestos a escuchar con

[18] *Ibid*, págs. 141-148.
[19] Ziva Freiman, págs. 63-65.
[20] Entrevista realizada al arquitecto Salvador Soltero el día 10 de febrero de 2009.

atención cada sugerencia e idea propuesta para lograr un buen diseño arquitectónico. Este ejemplo confirma lo que comenta Andy Pressman sobre una buena relación entre arquitecto y cliente. Pressman afirma que arquitecto y cliente deberán compenetrarse como una sola persona y que la comunicación entre ambos debe abrir un puente para que el proceso sea uno creativo y gozoso.[21] Enfatiza que el aspecto de mayor peso para que se establezca una buena comunicación entre el arquitecto y el cliente es la confianza. El arquitecto confía en que su cliente, al contratar sus servicios estará abierto a escuchar sus ideas y sugerencias, pero también, el cliente confía en que el arquitecto a través del diseño representará sus intereses.[22]

Otro aspecto mucho más importante que el arquitecto debe considerar al relacionarse con sus clientes es el trato. En un estudio realizado por el arquitecto Andy Pressman se confirma el planteamiento anterior. Pressmann concluyó que el mayor problema que enfrentan los arquitectos en su práctica profesional es la mala relación arquitecto-cliente. Esto se debe, según los hallazgos de la investigación, a que el arquitecto, contrario al médico o al abogado, no tiene cuidado con las personas y se enfoca principalmente en la creación de un edificio bonito.[23]

Para los clientes de Henry Klumb el buen trato por parte del arquitecto fue lo que les permitió establecer una muy buena relación con él. La relación entre el arquitecto y sus clientes, en la mayoría de los casos, trascendió a una personal, incluso después de haber finalizado la obra. El arquitecto Javier Acosta señala que si los arquitectos pudieran plantear la posibilidad de lograr una buena amistad a futuro con

[21] Andy Pressman, pág. viii.
[22] *Ibid*
[23] Andy Pressman, pág. 227.

sus clientes y no sólo el hecho de servirles, sus expectativas como concepto de servicio, cumplirían con la calidad que su profesión se merece y ello los ayudaría a recuperar la confianza de sus antiguos clientes y a reforzar los nuevos.[24] John Seiler en su escrito *Debate about the Architect's Role-Future and Present*, abunda sobre este asunto. Seiler señala que la mala relación arquitecto-cliente se debe a que la enseñanza, en la mayoría de las escuelas de arquitectura, se limita al diseño arquitectónico y no se atiende otros asuntos de la práctica profesional, particularmente la interacción con el cliente.

La sinceridad y la confianza son las cualidades más importantes que deben predominar en la relación arquitecto-cliente para que ambos individuos puedan desarrollar una buena relación. De una parte, el cliente deberá ser sincero con el arquitecto en cuanto a su presupuesto y no deberá comisionar una obra que no pueda pagar o que pueda elevar los costos durante el desarrollo de la misma. Se espera que sea consciente de que el arquitecto diseñará su residencia de acuerdo con el presupuesto estipulado y no pensar en ningún momento que el arquitecto disminuirá los costos porque él como cliente no pueda pagar su encargo: "…we are so limited in our budget and space. As you well pointed us limited budget is no reason for having good taste."[25] Los costos del proyecto, según los clientes encuestados por la revista **Progressive Architecture**, deben establecerse antes de iniciar el mismo.[26] La carta del señor Barasorda, cliente de Klumb, es un buen ejemplo:

---

[24] Javier Acosta Bautista, *Como acabar con la paciencia del cliente*, Revista OBRAS, (febrero: 1995), http://www.geocities.com/aibarq58/como.htm.
[25] Carta de Julio Marrero a Klumb en abril de 1957.
[26] El 80% de los encuestados coincidió en este punto. Ziva Freiman, pág. 65.

> "Durante todo este tiempo he solicitado cinco estimados diferentes de buenos contratistas, el más bajo fue $23,000 y el más alto $29,900. Todas las firmas son personas que tú conoces muy bien y confías. Como el techo de mi casa fue $20,000 he estado preocupado de obtener un estimado dentro de mis límites".[27]

La cita antes expuesta ejemplifica la sinceridad del cliente con el arquitecto. El señor Miguel Barasorda, cliente de Klumb, reconocía su limitación económica y por tanto, le escribió al arquitecto para que tomara acción en el asunto. La mayor preocupación de este cliente era que se tuviera que cambiar el diseño realizado para abaratar los costos de la construcción. Las palabras del cliente demuestran confianza y respeto a la profesión arquitectónica:

> "Puruca y yo no queremos cambiar tu diseño. Estamos muy pero que muy satisfechos con él y odiaríamos tener que alterar algo que cambie la función o el concepto del mismo. Sin embargo, hemos considerado reducir sustancialmente el tamaño de un ala del cuarto y así reducir bastante el área. Entre otros detalles, como la eliminación, por el momento, de la rejilla de caoba y otros detalles pequeños que podremos hacer luego y me bajarán los costos a $20,000.
> Tan pronto selle la venta de mi casa, te llamaré y así podemos trabajar juntos para ver la posibilidad de hacer estos ajustes. No quiero hacer nada sin antes discutirlo contigo".[28]

El cliente estima el diseño de Klumb, pero aun así, le comunica la necesidad de estos cambios para poder realizar la obra. Se deduce que el cliente quería realmente una casa diseñada por Klumb y prefirió advertirle del presupuesto limitado. Se desprende de lo anterior que el cliente conocía muy bien al arquitecto y sabía que Klumb escucharía con atención su petición. Según los documentos en el Archivo de Arquitectura y Construcción de la Universidad de Puerto Rico, la residencia del señor Barasorda fue construida. La comunicación sincera entre arquitecto-cliente dio paso a la realización de la misma. Las palabras del cliente Barasorda demuestran, una vez

---

[27] Carta del señor Miguel Barasorda a Henry Klumb del día 17 de febrero de 1956.
[28] *Ibid.*

más, el respeto y admiración hacia la obra del arquitecto, así como también de la buena relación entre arquitecto y cliente.

El arquitecto, al igual que el cliente debe ser sincero respecto a todos los asuntos concernientes al diseño de la obra. Según Vitruvio, el arquitecto debe velar sobre todo por el presupuesto del cliente y hacerse responsable de hacer un presupuesto exacto y realista.[29] Philibert Delorme, escritor y erudito francés, consideró este aspecto muy importante. Delorme, según Catherine Wilkinson en su ensayo titulado **El nuevo profesionalismo en el Renacimiento**, aconsejó a los arquitectos, así como a los patronos que tuvieran una visión realista de sus finanzas.[30] La carta de Alberti a Ludovico Gonzaga es muestra de ello:

> "Now I have recently learned that your highness and your citizens were considering a project here as St. Andrea, and that the central intention was to have a large space that could enable many people to see the blood of Christ. I saw that model of Manetti's. I liked it, but it doesn't seem to me fit your intentions. I thought about it and worked out what I am sending you. This will be more capacious, more durable, more worthy, more happy: and it will cost a great deal less. The ancients called this sort of temple an Etruscan shrine."[31]

La carta, según Anthony Grafton en su escrito *Leon Battista Alberti Master Builder of the Italian Renaissance*, establece aspectos económicos como estéticos. Añade el autor que la misiva

> "reveals him, as an old man, still working: submitting plans to a patron who had employed him for over a decade and proposing to realize high aesthetic values at a satisfyingly low price…Alberti saw himself as a practicing architect-and one whose expertise extended to details of construction technique."[32]

El señor Erwing en su carta a Henry Klumb le notifica de un error en el costo del estimado, a lo que Klumb responde con una por el mismo. En carta del 28 de

---

[29]Fil Hearn, *Ideas que han configurado edificios*, (Barcelona: 2007), pág. 50.
[30] Catherine Wilkinson, *El Nuevo profesionalismo en el Renacimiento* en Spiro Kostof, **El arquitecto: historia de una profesión**, (Madrid: 1984), pág. 128.
[31] Anthony Grafton, *Leon Battista Alberti Master Builder of the Italian Renaissance*, (Nueva York: 2000), pág. 293.
[32] *Ibid*, págs. 293, 295.

marzo de 1950, el señor Gándara le notifica al arquitecto el envío del cheque y aprovecha para agradecerle por "su bondadosa y considerada factura". Ambos ejemplos demuestran la sinceridad y consideración del arquitecto Klumb con sus clientes.

La sinceridad del arquitecto no debe limitarse al ámbito económico sino también al término o la duración de la obra. Debe explicar a su cliente sobre la posibilidad de los inconvenientes que pueden surgir durante el desarrollo del proyecto. Alberti decía que el arquitecto debía ser precavido al aceptar un cliente y debía conducirse a él con la máxima honradez.[33] Muestra de ello es la carta de Klumb del 25 de abril en la que le notifica a la señora Schulterbrandt que para la fecha solicitada le sería imposible construir su residencia. Otra carta que prueba la honradez y responsabilidad de Klumb fue la enviada al señor Hertell en la que se disculpa y le notifica que no podría continuar con la obra. Sin embargo, el arquitecto le notifica que le enviará todas las copias de los dibujos y documentos para que el contratista prosiga con la obra.

La sinceridad entre arquitecto-cliente permite que se desarrolle una buena relación y también el respeto mutuo. La anécdota de Lluís Llongueras, estilista de Salvador Dalí por más de treinta años, es un ejemplo de la relación sincera entre el artista y el cliente.[34] Llongueras en su libro *Dalí* explica cómo fue su primer encuentro con el artista. El autor del libro cuenta que él siempre había sentido una gran admiración por Dalí, así que decidió invitarlo a la inauguración de su salón de

[33] *Ibid*

[34] Utilizo el ejemplo del pintor Salvador Dalí porque revela con claridad la sinceridad entre un artista y un cliente.

estilismo en Barcelona. Para su sorpresa, Dalí llegó y quiso hacer una obra de arte que consistía en romper una de las vitrinas del nuevo salón. Al estilista ver lo que iba a suceder, le pidió al artista que se retractara:

> "cuando pidió un mazo o un martillo comenzó a despertarse algo más que mi curiosidad. Eran tiempos difíciles y la decoración del local la había realizado gracias a un crédito. Aquella luna aún no estaba pagada. Mi brazo fue más veloz que el suyo para agarrar su antebrazo y sujetarlo en el aire. Mis piernas flojeaban.
> -¡No, por favor, señor Dalí!¡Que ni siquiera está pagada!
> Me miró piadosamente, con sorpresa, sin dar muestras de decepción. Quizá como buen catalán entendió mi actitud, pero con energía intentó convencerme:
> -Quedará mag-ni-fi-co…¡Una obra de arte única! Con mis golpes el vidrio se agrietará caprichosamente y yo seguiré las vetas creando con el mazo nuevos recorridos de las roturas…¡Quedará espectacular! Después haces colocar un vidrio delante y uno detrás y así lo conservarás para siempre.
> -No, por favor, señor Dalí-repetí como un idiota.
> Sin embargo, con gran esplendidez pidió algo para dejar su huella personal. Un gesto magnífico. Un colaborador encontró en la librería vecina una cartulina de 50x70 y un tintero Pelikan con pluma de ave.
> Ante la expectación de los invitados, con la negra tinta realiza una gran firma, los logaritmos del año y una estrella de la fortuna.
> -¡Te dará suerte!-me vaticinó en voz alta." [35]

La anécdota arriba expuesta muestra con claridad cómo la sinceridad y el respeto mutuo influyen en la relación artista-cliente, aun cuando el primero tenía fama internacionalmente. A pesar de que el estilista admiraba al artista, se atrevió a manifestar su punto de vista y el artista lo respetó. Esta petición, le pareció a Dalí muy heroico y por ello solicitó al estilista sus servicios, los que los convirtió en grandes amigos.

La relación entre el arquitecto y cliente también es compleja, pues el diseño y la construcción de una obra arquitectónica dependen de ambos y de otras personas vinculadas a la construcción como el contratista y el ingeniero. Por tanto, la relación entre el arquitecto con los demás trabajadores en un proyecto depende en gran

[35] Lluís Llongueras, *Dalí*, (Barcelona: 2004), págs. 13-14.

medida de una buena comunicación, sinceridad, confianza y respeto. Philibert Delorme en el libro II de su *Premier tome de l'architecture* señalaba lo siguiente:

> "En el libro anterior hemos aconsejado suficientemente al arquitecto y al *Seigneur*, o quien quiera hacer una obra, sobre sus posiciones y deberes como jefes principales de la empresa constructora. Nos queda, en este segundo libro, volver nuestra pluma hacia la tercera clase de personas, sin las cuales no puede ser perfecto ningún edificio. Estos son los maestros albañiles, los picapedreros y los obreros (que debe supervisar siempre el arquitecto), que no deben tampoco verse privados de nuestro quehacer e instrucción, ya que Dios ha querido dárnoslos".[36]

Klumb, al igual que Delorme, consideró importante la relación con los profesionales y trabajadores de la construcción. El arquitecto Soltero señaló en entrevista que Klumb consideraba mucho a los obreros de sus proyectos al punto de hacer el diseño lo más simple posible para que estos pudieran comprenderlo.

Un ejemplo que nos muestra una buena relación entre arquitecto-contratista es el descrito por el arquitecto Soltero. Salvador Soltero comentó que la participación y la buena comunicación con el contratista de uno de sus proyectos les permitió establecer una buena relación y por ende lograr una buena obra. Soltero expresó: "ha sido el mejor contratista con el que he trabajado".

No obstante, la historia de la relación entre arquitectos con otros profesionales de la construcción no siempre ha sido positiva. Andy Pressman en su libro *The Fountainheadache* muestra un ejemplo de las discrepancias con el contratista de una residencia. Según Pressman, el contratista cambió el diseño de la residencia para abaratar los costos de la misma porque consideraba el diseño arquitectónico muy bonito, pero poco práctico. El problema mayor fue que el contratista no le consultó

[36] Wilkinson, pág. 125.

sobre dicho cambio y se lo comunicó primeramente al cliente. Al enterarse el arquitecto, le reprendió diciéndole:

> "Tú no eres el arquitecto. No puedes dictarme un diseño ni a mí ni a mi cliente. Si prometiste un trabajo por un presupuesto específico, ese es tu problema. No puedes alterar un diseño para tu propósito cuando estabas de acuerdo con el precio. De todas maneras, si tenías alguna dificultad ¿Porqué no me llamaste antes de establecer tu estimado?[37]

Este ejemplo demuestra la variedad de aspectos que inciden en la creación y construcción de una obra arquitectónica. Revela, además, un problema de conocimiento formal entre el arquitecto y el contratista; el arquitecto establece una distinción entre él y el contratista. Se desprende de lo anterior que el arquitecto reafirma su peritaje y su capacidad creadora y se impone porque es él quien sabe de arquitectura. Se infiere de lo antes expuesto que es importante la comunicación y la sinceridad entre los distintos individuos que intervienen en la construcción de un proyecto. La arquitecta Heidei Richarson comenta que el arquitecto debe actuar como el mediador entre el constructor y su cliente.[38] Es decir, el arquitecto, tal como señala Pressman, debe ser el agente catalizador del proyecto, ya que es el agente legalmente del cliente.[39] El arquitecto dicta e impone su diseño y vela para que se realice de acuerdo con lo estipulado por él. Existen casos en que el arquitecto cuenta con personal de su oficina para llevar a cabo la obra, logrando una comunicación y un proceso más ameno para el cliente. Sin embargo, el arquitecto en algunas ocasiones

---

[37] Andy Pressman, pág. 20.
[38] *Ibid*, pág. 34.
[39] *Ibid,* pág. viii.

"deberá asumir la responsabilidad de todos los contactos siguientes" [40], como lo hizo Klumb en varias ocasiones.

Si bien es cierto que una pobre comunicación afecta la construcción de un proyecto, la falta de interés de alguna de las partes relacionadas con la misma, puede paralizar la obra arquitectónica. El señor Dreyfuss, cliente de Klumb, en carta del 27 de junio de 1966 afirma: "Debido al poco interés por parte de los contratistas para este proyecto he decidido no construir la casa".[41] (apéndice 5) Como fue señalado anteriormente, la realización de una residencia no sólo depende del arquitecto y el cliente. El caso del señor Dreyfuss es ejemplo de la falta de interés de los contratistas para llevar a cabo la obra. El señor Dreyfuss se sintió decepcionado con estos porque ninguno de ellos se interesó realmente en el proyecto. No obstante, el cliente se mostró complacido con la disposición y el compromiso del arquitecto; esto se hace evidente a través de los diferentes documentos sometidos por Klumb para ayudar al cliente. (apéndice 6)

El tiempo es otro de los factores que incide en el desarrollo de la relación entre arquitecto y cliente. Este factor complica aún más la relación debido a que el proceso de idear y desarrollar una obra puede durar desde varios meses hasta algunos años, requiriendo el compromiso tanto del artista como del comitente. El proceso de diseño y construcción puede resultar muy tedioso debido a la complejidad y magnitud de la residencia, así como la disposición de cada individuo involucrado en el mismo. El arquitecto debe tener mucha paciencia para sobrellevar cualquier inconveniente

---

[40] R.I.A.S, *Marketing para arquitectos*, (Barcelona: 1996), pág. 47.
[41] Carta del señor Jacques Dreyfuss a Henry Klumb, 27 de junio de 1966.

que surja durante el desarrollo de la obra. El cliente, por su parte, al contratar los servicios de un arquitecto debe ser consciente de que el diseño y la construcción de la residencia podría demorarse más tiempo de lo proyectado y por ende, deberá preparase para cualquier eventualidad. Según Lisbeth Valero de Arrieta en *Estudio sobre las motivaciones para la compra de una vivienda estandarizada por un segmento de la clase media-alta en Puerto Rico*, concluyó que el factor tiempo es uno de los más influyentes en los consumidores para no contratar los servicios del arquitecto. Valero señala que los entrevistados le dijeron que no estaban dispuestos a "perder el tiempo" a que el arquitecto le diseñe y construya su vivienda.[42] Sin embargo, el factor tiempo puede ser utilizado por el arquitecto y el cliente como un aliado para desarrollar una mejor relación. Si retomamos la carta de Henry Klumb a la señora Gilda Juliá, es evidente que para el arquitecto, la noción del tiempo es la que le permite desarrollar y evolucionar las formas, las ideas y las particularidades de la obra. Pero para Klumb, el tiempo es más importante aún porque es quien provee las herramientas para que el arquitecto y cliente "compartan y trabajen conjuntamente hacia una solución final valorada por ambos, porque al fin y al cabo, eso es lo que le provee satisfacción a él".

La colaboración del cliente con el arquitecto no se reduce a exponer sus necesidades, sus gustos y sus ideas; aporta su conocimiento, su dedicación al proyecto y expone también sus sugerencias durante el proceso de construcción. El cliente

[42] Resulta irónico que los entrevistados coincidieron que el factor tiempo es lo que los limita a contratar los servicios del arquitecto aún cuando tienen los medios económicos para hacerlo. Sin embargo, la mayoría de estos clientes tienen que esperar en muchas ocasiones hasta más de un año para poder mudarse a la nueva vivienda. Deducimos de esto, que aunque es cierto que el tiempo es uno de los factores que más inciden en la sociedad moderna, es el desconocimiento de la labor profesional del arquitecto lo que le impide a estos clientes relacionarse con este último. Esto puede deberse a que la mayoría de las relaciones entre arquitecto y cliente en Puerto Rico, ha estado ligadas por décadas a una clase social alta.

colaborador, en la mayoría de los casos, es un individuo educado y con un gusto muy sofisticado, lo que le permite dialogar con el arquitecto y sugerirle ideas. Andy Pressman apunta:

> "El que los arquitectos y los clientes trabajen juntos – colaborando - para crear un diseño grandioso, es claramente una alternativa superior a tener que sacrificar parte de lo que cada uno desea o cree. Existe una línea muy fina entre el diluir ideas poderosas – comprometiendo- y el desarrollo de diseños hermosos que respondan en gran manera a circunstancias particulares, requisitos y preferencias". [43]

Pressman señala en su cita que la importancia en la relación radica en el compromiso y en la colaboración de cada uno respecto al diseño arquitectónico. Para Pressman es más importante que el arquitecto y el cliente se comprometan y combinen las buenas ideas, ya que esto causa mayor impacto en la obra. Mientras más comprometidos y receptivos sean ambos, será posible lograr un buen diseño arquitectónico que responda a las necesidades y el gusto del cliente, pero a su vez, que sea orgullo para el arquitecto.

Por su parte, el arquitecto Eduardo Bermúdez declara en su artículo *La vanguardia frustrada* lo siguiente:

> "una obra de arquitectura no puede fácilmente mantenerse en secreto. Hay un cliente al que hay que satisfacer, unos parámetros funcionales y un presupuesto con los que hay que cumplir y un proceso pausado que discurre desde el desarrollo de los planos hasta el final de la construcción. En ocasiones puede convertirse en una carrera de obstáculos durante la cual el concepto original del arquitecto puede desvirtuarse. La voluntad, en este caso de la arquitectura, debe ser colectiva. El arquitecto propone, pero la feliz culminación depende también del cliente y del constructor".[44]

---

[43] Andy Pressman, pág. 59.

[44] Eduardo Bermúdez, "La vanguardia frustrada", *El Nuevo Día* (San Juan, P.R.), 3 de mayo de 2008, Construcción, pág. 85.

Por tanto, es importante que durante la etapa inicial de un proyecto el arquitecto incluya al cliente en todo lo concerniente al mismo, pero también a otros profesionales, para así lograr un diseño que llene las expectativas de estos.[45]

La relación del señor Julio Marrero con el arquitecto Klumb es un ejemplo de la colaboración del cliente con el arquitecto. Marrero confió plenamente al arquitecto el diseño de su futura residencia y decidió no inmiscuirse durante la construcción de su casa porque estaba convencido de la capacidad y el compromiso del arquitecto con su cliente y con la obra. A pesar de las sugerencias que le expuso este cliente a Klumb, el primero reconoció que el arquitecto era quien tenía la última palabra. Es decir, la colaboración demanda que el cliente preste atención y escuche con detenimiento las sugerencias del arquitecto que le permitan la materialización de la obra. Esto no significa que el cliente se someta ciegamente a las ideas del arquitecto, sino que respete su conocimiento y su experiencia.

La colaboración entre el cliente y el arquitecto depende del trabajo mutuo y la discusión de los diferentes aspectos concernientes al diseño arquitectónico. Según Fil Hearn en su libro *Ideas que han configurado edificios*, ni el cliente ni el arquitecto deben embarcarse en el proyecto con una idea preconcebida, deben estar abiertos a un intercambio de ideas. Por consiguiente, la idea preconcebida a la que hace referencia Hearn es que arquitecto y cliente estén receptivos a escuchar las sugerencias de cada uno. Henry Klumb, según el arquitecto Salvador Soltero, se caracterizó "por mantener la mente abierta ante cualquier cliente y nunca tenía un estilo arquitectónico

[45] Robert Gutman, "The Questions Architects Asks" en Dana Cuff y John Wriedt, editores, *Architecture From the Inside Out*, (Nueva York, 2010), pág.171.

preconcebido; el diseño salía de las necesidades del cliente, de la ambientación, de la topografía, del entorno, todos esos elementos contribuía que saliera un estilo".[46] No obstante, añade Hearn, es necesario que el cliente tenga una idea clara del tipo de estructura que desea construir, como también, alguna noción de cómo llevarlo a cabo. Puede parecer que el autor entra en contradicción en sus postulados, sin embargo, existe una diferencia entre tener una idea preconcebida y una "idea clara del tipo de estructura que el cliente quiera comisionar". Una idea preconcebida es pensar que nuestras ideas son las correctas y "finales". El concepto de "una idea clara" es tener alguna noción de lo que se quiere. Nuevamente, el caso de la señora Juliá y del señor Marrero ejemplifica ambas posiciones. Mientras la primera impuso el diseño exterior de su residencia, el segundo le dio sugerencias e ideas, pero no impuso una idea arquitectónica. Fil Hearn señala también que el cliente debe tener unos conocimientos básicos sobre dicha disciplina, pero sobre todo, debe conocer de antemano la obra del arquitecto a contratar.[47] Estos conocimientos básicos a los que hace referencia este autor son los que distinguen al cliente colaborador, ya que reconoce que el arquitecto posee un determinado arte que otros no tienen como pasa con el constructor. El aspecto concerniente a que el "cliente deberá conocer de antemano la obra del arquitecto a contratar" si es importante; es una forma fácil para integrar sus ideas con las del arquitecto.

Fil Hearn señala que la realización del diseño arquitectónico depende en gran medida de la aportación y contribución del cliente, aunque esta aportación podría

[46] Entrevista realizada al arquitecto Salvador Soltero.
[47] Fil Hearn, págs. 322-323.

subordinarse al conocimiento del arquitecto. Este autor apunta que "los arquitectos reconocen que la participación de un cliente inspirado, inspira a su vez al proyectista".[48] Hearn comenta también que: "el método del diseño empieza a funcionar cuando el cliente ha aportado su contribución."[49] Por su parte, Helmut Jahn afirma que los mejores trabajos de los arquitectos vienen de clientes que los conocen y los apoyan porque sus metas son las mismas.[50]

Por tanto, la responsabilidad del arquitecto, consiste en darle forma a las necesidades del cliente y educarlo sobre los aspectos concernientes al diseño. Este es uno de los principios para el diseñador de luces, Bill Lam, para quien el cliente asume un rol activo en cada uno de sus proyectos.[51] Lam ha demostrado, a través de sus más de dos mil proyectos, la importancia de educar al cliente sobre los beneficios y los principios del buen diseño.[52] La lectura y la visita a los diferentes proyectos son dos de los medios utilizados por Lam para educar a sus clientes; éstos son el primer paso para desarrollar conciencia sobre lo que constituye un buen diseño.[53] Klumb, al igual que Lam, consideraba la educación del cliente como uno de los fundamentos en la práctica arquitectónica. En sus cuadernos autobiográficos, este afirmaba que "el arquitecto debe guiar, adiestrar y educar a otros para que vean, sientan, se asombren y

---

[48] Fil Hearn, pág. 184.
[49] *Ibid.*
[50] *Ibid.*
[51] Pressman en el capítulo 3 *A Collaborative Ideal* utiliza la experiencia de su amigo Bill Lam para ejemplificar el ideal de colaboración entre el arquitecto, el cliente y el consultor. Lam, a través de su propia experiencia narra no sólo la importancia de la colaboración, sino la educación del cliente respecto al diseño. Andy Pressman, pág. 77.
[52] Pressman, pág. 78.
[53] *Ibid.*

sean conscientes de nuestro entorno inmediato".[54] El arquitecto, para Klumb, es un maestro para su cliente; este, a través de sus diseños, instruye y le provee herramientas a su comitente para mejorar su calidad de vida. El maestro no sólo educa al cliente sobre aspectos estéticos, sino también funcionales. Adolf Loos, al igual que Klumb, visualizaba al arquitecto como un pedagogo:

> "Quiero ser vuestro profesor respecto a la vivienda. Vuestra casa está llena de errores, si queréis cambiar algo en ella, preguntadme y os informaré. En esta revista se contestarán todas las preguntas concernientes a vuestro hogar. Enviadme pruebas de color, muestras de telas y papeles pintados; mandad plantas y dibujos. Si queréis que os sean devueltas, adjuntad los sellos necesarios. Contestaré todas las preguntas que se me hagan, poniendo a vuestro servicio mis mejores conocimientos".[55]

Se desprende de lo anterior que Loos invita a todo cliente dispuesto a aprender sobre la vivienda. La misma no está dirigida a un cliente específico sino a toda una sociedad. Loos criticó al modernismo por ser un arte muy recargado y señalaba que las viviendas eran símbolos de ostentación y estaban cargadas de elementos ornamentales poco funcionales. La cita de Loos demuestra que el arquitecto era consciente de su peritaje y se consideraba la persona con el conocimiento y la formación para solucionar problemas y responder preguntas de los lectores interesados en la revista. Loos invita a los lectores a entablar una conversación con él. Es decir, hay una apertura del arquitecto hacia el cliente como maestro-estudiante.

Surgen entonces, las siguientes interrogantes: ¿Será posible que el arquitecto le permita al cliente imponerse en el diseño artístico de la vivienda? ¿Será esta

---

[54] Henry Klumb, Cuadernos autobiográficos.

[55] Adolf Loos, *El Hogar* en Juan Hernánez de León y Angelique Trachana, **La Domus: introducción a la arquitectura de la casa**. (Madrid: 1997).

colaboración una real? Como se puede apreciar, la relación arquitecto-cliente tiene sus limitaciones.

La colaboración del cliente con el arquitecto es real, sin embargo se limita en la mayoría de los casos a la exposición de sus ideas de cómo quiere habitar sus espacios, cuáles son sus necesidades, sus gustos, los materiales de su preferencia, el estilo, entre otros. No obstante, son estos los que determinan hasta qué punto puede evolucionar la relación. La colaboración del cliente con el arquitecto, como se ha mencionado, depende de la disposición, el compromiso, el conocimiento y la receptividad del primero. Es importante recordar que existen también otros clientes que se involucran activamente en el desarrollo de la obra, proveyendo ideas, fungiendo como contratistas y diseñando algunos de los espacios de la futura residencia, como lo hizo el señor René Aponte, cliente de H. Klumb. Sin embargo, aun cuando el cliente sea uno activo, no le impone ciertamente el estilo arquitectónico de la residencia al arquitecto; le sugiere y coopera con su trabajo.

La imposición del cliente al arquitecto impide el desarrollo de la relación. El arquitecto Soltero afirmó que aquel cliente que no aceptara o no le gustara el diseño realizado por Klumb, este no lo atendía. Soltero señaló también, que a Klumb le molestaba grandemente que el cliente llegara a su oficina con una carpeta llena de fotos y recortes de revistas porque limitaba su creatividad, según Soltero. Se puede inferir que esto le resultaba ofensivo al arquitecto. Pero también esta práctica limita de antemano la relación arquitecto-cliente. Esto confirma la respuesta a la pregunta sobre la posibilidad de la imposición del cliente al arquitecto. El cliente no dicta el

diseño arquitectónico; esto le corresponde al arquitecto. Klumb, en carta del 5 de abril de 1956, le escribe a una de sus clientes: "Como esperaba, y así se lo dije, tendré que suspender el intento de diseñar su casa. No veo ningún modo posible en el que usted y yo estemos de acuerdo en la distribución fundamental de una casa".[56] Mary Frances Gallart menciona en su artículo *Entre lo fundamental y el detalle: el rol de las clientas en la obra de Henry Klumb*, que esta carta pudiera crear la impresión de que el arquitecto es intransigente: sin embargo, la misma sirve para reconocer la importancia que tenía para Klumb los aspectos fundamentales del diseño, tales como la distribución y jerarquización de los espacios, la funcionalidad de los mismos, la disposición de los muebles, etc. y en mi opinión respeto a su profesión. Señala Gallart que Klumb realizó tres diseños diferentes para así satisfacer a su cliente:

> "Cada diseño demuestra el interés del arquitecto en complacer a su clienta. Quizás hubiese sido más fácil para él cambiar sólo los detalles del primer diseño, pero produjo tres propuestas diferentes, fiel a su creatividad, a la utilidad y al resultado final arquitectónico. En su negativa a continuar la obra se revela la importancia que para Klumb tenía lo fundamental, o el desarrollo de la planta, y su honradez profesional, ya que entendió no podía faltar a sus criterios por encima de conservar a una cliente".[57]

La cita anterior confirma que el cliente no impone el diseño de la residencia, sino a la inversa; es el arquitecto quien le impone el mismo a su cliente. En el caso de la clienta de Klumb, ella le sugirió algunas ideas al arquitecto, pero él consideró que las mismas tenían que ver con aspectos concernientes al diseño arquitectónico que sólo él dominaba como profesional. No obstante, lo que comenta Gallart sobre la realización de los tres diseños diferentes reafirma el comentario de Andy Pressman cuando apunta que "el arquitecto hábil educa a su cliente sobre las posibilidades

---

[56] Mary Frances Gallart, "Entre lo fundamental y el detalle: el rol de las clientas en la obra de Henry Klumb", *InForma, Revista de arquitectura y cultura*, (2003-2006), pág.58.
[57] *Ibid*

nunca antes imaginadas y las desarrolla como "una visión compartida de los objetivos del proyecto", para así hacer arquitectura.[58]

Se deduce del ejemplo anterior que la mayoría de los clientes están receptivos a escuchar con atención las sugerencias del arquitecto aunque esto no significa que el arquitecto diseñe exactamente lo que al cliente le gusta. Existen casos en que el cliente, aunque le haya dado la libertad al arquitecto para realizar el diseño, al enfrentarse al mismo pudiera no estar totalmente convencido y de acuerdo con lo diseñado. Es a partir de este momento en que se complica la situación y la relación entre ambos individuos, ya que el cliente al opinar sobre los aspectos estéticos, puede hacer que el arquitecto se niegue a realizar la obra. Muestra de ello es el caso del Hotel Caribe Hilton. Según el arquitecto Soltero, los Hilton le comisionaron a Klumb el diseño de este hotel, sin embargo estos al analizarlo no les agradó por ser muy "tropical".[59] El cliente le pidió al arquitecto que le realizara cambios al diseño, a lo que Klumb se negó rotundamente.

Dejan Sudjic en su libro *La arquitectura del poder como los ricos y famosos dan forma a nuestro mundo*, señala que la relación entre el arquitecto y cliente es compleja debido a las limitaciones que la propia relación plantea. Sudjic comenta que esto es debido a la concepción del cliente y arquitecto con relación a su rol en dicha relación. No obstante, este autor apunta que:

> "ciertos arquitectos están convencidos de que la gran arquitectura depende de un gran cliente, del individuo fuerte. Se trata, claro está, de un concepto tanto interesado, calculado para halagar al

[58] Andy Pressman, pág. 59.
[59] Este dato fue provisto por el arquitecto Salvador Soltero en la entrevista.

cliente, y básicamente es tan insatisfactorio como la idea de que la gran arquitectura depende de un único genio arquitectónico". [60]

La cita de Sudjic plantea dos puntos importantes sobre la relación arquitecto-cliente. Por un lado, el autor señala que algunos arquitectos entienden que el cliente no tiene limitación alguna en la relación, ya que para estos la arquitectura depende de un gran cliente. Es decir, el cliente dicta el diseño de la obra. Hay que cuestionar quién es un cliente fuerte. Se puede definir de dos maneras: aquel individuo seguro de sí mismo y se impone sobre el arquitecto o aquel que comprende y respeta la profesión arquitectónica. Independientemente de cuál sea la definición, el autor señala que dicha afirmación es un concepto interesado para halagar al comitente. El segundo punto que plantea Sudjic en esta cita es la visión errónea de que el arquitecto es el único genio creativo. Este planteamiento, contrario a lo anterior, limita la participación y colaboración del cliente con el arquitecto. Roger K. Lewis señala en su libro *Así que quieres ser arquitecto* que "la buena arquitectura tiene muchos creadores. La paternidad debe atribuírsele no sólo al arquitecto sino también al cliente y a quienes construyen la obra, así como a la sociedad y cultura de las que la arquitectura forma parte".[61] Klumb, al igual que Lewis fue consciente de la participación y colaboración del cliente en el proceso de diseño y construcción de la obra arquitectónica. La relación entre arquitecto-cliente, como menciona Klumb en su carta, es lo que permite llegar a una "solución flexible y mutuamente aceptable para ambos; es en el desarrollo de la misma que se logra madurar y satisfacción personal.

---

[60] Deyan Sudjic, *La arquitectura de poder, como los ricos y famosos dan forma a nuestro mundo*, (Barcelona: 2007), pág. 198.
[61] Roger K. Lewis, pág. 27.

Klumb señaló también que la arquitectura tiene que ver con la satisfacción y el disfrute de cada momento del diseño y construcción de cada proyecto.

Durante la realización de este estudio se le preguntó a varias personas qué opinión les merecía el hecho de que el cliente es quien paga la obra, a lo que respondieron que el arquitecto debía ejecutar lo que a ellos le gustaba o pidieran. Sin embargo, un comprador de pinturas o libros raros no tendría esta actitud ¿Por qué habría de tenerla el cliente que comisiona el diseño de una casa? La casa es el espacio más íntimo del ser humano y donde pasan gran parte de su tiempo. Es por esto, tal como respondieron los entrevistados, que el arquitecto no va vivir en su obra, contrario a ellos. Aunque ciertamente el cliente es quien habita el espacio creado por el arquitecto, la actitud manifiesta desconocimiento del arte de la arquitectura. Como señala el periodista Joseph R. Provey, "la base está en que el diseñador profesional puede hacer la diferencia si el cliente selecciona el correcto y toma el tiempo para aprender cómo trabajar con él."[62]

[62] Andy Pressman, pág. 31.

1. Definición y rol del arquitecto

> "Si hay algo que valga la pena, va a salir del compromiso entre el arquitecto y el cliente; éstos deben ver sus roles como inseparables.".[63]

Con el objetivo de entender la relación entre el arquitecto y el cliente indagamos en las distintas definiciones que se han propuesto históricamente. La palabra arquitecto tiene sus orígenes en Grecia, cuyo significado era Arkhos (jefe) y tekton (obrero). Es decir, era aquel quien dirigía a los obreros y las obras. En la Edad Media el término era muy similar; al arquitecto se le reconocía como el maestro de los artesanos.[64] El arquitecto medieval, según Louis I. Rocah en *The Architecture Timecharts*, estaba a cargo de todos los trabajadores, estipulaba el precio de los materiales y era el responsable de la administración de las diversas tareas a realizar en cada proyecto. Rocah señala también que el rol principal del arquitecto era proveer los planos y las elevaciones y en reconocimiento a su trabajo se le pagaba tres o cuatro veces más que a cualquier artesano experto.[65] Spiro Kostof, historiador del arte, señala que "el término arquitecto después del siglo VII, aparece cada vez con menos frecuencia en los manuscritos medievales existentes y que cuando se usa, se refiere en conjunto a los albañiles capaces".[66] Kostof añade:

> "en realidad, el término arquitecto cayó en desuso, precisamente, porque el concepto clásico del arquitecto representado en Vitrubio se desvaneció, y fue sustituido por otro: el arquitecto como maestro constructor… el arquitecto procedía de las filas de las artes de la construcción, la carpintería o

---

[63] Weld Coxe, Foreword, *The Fountainheadache*, pág. vii.
[64] Louis I. Rocah, *The Architecture Timecharts*, (Londres: 2003), pág. 1.
[65] *Ibid.*
[66] Spiro Kostof, *El arquitecto: historia de una profesión*, (Madrid: 1984), pág. 66

> el trabajo con las piedras, y a menudo de ambas, y tomaba parte en el proceso real de construcción junto a la cuadrilla de obreros como uno de ellos".[67]

El término arquitecto, como especialista o profesional, apareció durante el siglo XV.[68] Leopold D. Ettlinger señala que para el 1550, Giorgio Vasari publicó la primera edición de los artistas italianos titulada *Las vidas de los pintores, escultores y arquitectos más excelentes*. Ettlinger comenta que a pesar que Vasari enumera entre cien artistas, sólo siete son denominados arquitectos.[69] Peter Burke en su libro *El Renacimiento italiano*, menciona que la persona que aseguraba la coordinación de una estructura a veces era llamada architetto y otras veces, protomaestro o jefe de los albañiles. Señala este autor que es probable que los nombres reflejen concepciones distintas de este oficio: la vieja idea del artesano y la nueva del diseñador. Burke resalta que independientemente de las concepciones, el arquitecto realizaba un gran trabajo administrativo, porque además de proyectar el edificio, tenía a su cargo contratar y pagar a los trabajadores, así como asegurar el abastecimiento de cal, arena, ladrillos, piedra, madera, cuerda y otros materiales.[70] León Battista Alberti, teórico del arte, definió al arquitecto de la siguiente manera:

> "Y llamo arquitecto al que con un arte, método seguro y maravilloso y mediante el pensamiento y la invención, es capaz de concebir y realizar mediante la ejecución todas aquellas obras que, por medio del movimiento de las grandes masas y de la conjunción y acomodación de los cuerpos, puedan adaptarse a la máxima belleza de los usos de los hombres".[71]

Alberti consideraba que el arquitecto "es un artista cuyo don de la imaginación e invención le permite concebir y realizar una obra que sea bella, y a su vez, adaptada

---

[67]Spiro Kostof, pág.66.
[68] Leopold D. Ettlinger, La aparición del arquitecto italiano durante el siglo XV en Spiro Kostof, *op.cit.*, pág. 99.
[69] *Ibid*
[70] Peter Burke, *El Renacimiento italiano. Cultura y sociedad en Italia*, (Madrid: 2001), pág. 75.
[71] Luciano Patetta, *Historia de la arquitectura Antología Crítica]*, (Madrid: 1997), pág. 69.

a las necesidades de cada individuo."[72] Se desprende de la cita de Alberti que el arquitecto debe tener un método seguro, un pensamiento (la arquitectura es un arte racional) y ejecución; el arquitecto comprende las más altas disciplinas como las matemáticas y las ciencias. Alberti señala, sobretodo, que el arquitecto deberá servir al hombre, no solo construyendo una edificación que le sirva de cobijo, sino que consciente de que la misma influye en el estado de ánimo de los que en ella habitan, deberá ser diseñada para mejorar la calidad de vida del ser humano. Alberti también creía que "el arquitecto produce beneficios con su trabajo: es útil, tanto para sus clientes como para la sociedad en general".[73] Catherine Wilkinson señala que es durante el siglo XVI que el arquitecto encuentra, afirma y establece su lugar en las estructuras sociales a pesar que en el siglo XV había nacido un nuevo concepto del arquitecto.[74] La autora apunta que fue "Philibert Delorme, escritor distinguido como Alberti, quien contempló al arquitecto como una profesión auto-gobernada de especialistas con modelos de educación y responsabilidades y privilegios claramente definidos".[75] Para Delorme, el arquitecto renacentista era un hombre educado tanto en los libros como en una larga experiencia, encargado de diseñar los edificios, vigilar su adecuada realización, capaz de dirigir a sus obreros y conocer lo que era factible.[76] A partir del siglo XVII, el rol del arquitecto adquiere otras dimensiones. John Wilton-Ely en su escrito titulado *El surgimiento del arquitecto profesional en Inglaterra* menciona que el arquitecto inglés Sir Christopher Wren "comprendía la mayor

---

[72] *Ibid*
[73] Fil Hearn, pág. 40.
[74] Catherine Wilkinson El nuevo profesionalismo en el Renacimiento en Spiro Kostof, *op. cit.*, pág. 125.
[75] *Ibid*
[76] *Op.cit.*, pág. 126, 129.

diversidad posible de funciones: diseñador, ingeniero, hombre de negocios y coordinador de un ejército de artesanos y obreros por medio de una oficina eficazmente llevada."[77] Es decir, el arquitecto se encargaba de todos los asuntos concernientes a un proyecto. Ely declara además, que el arquitecto-contratista inglés sir John Soane había definido el rol del arquitecto de la siguiente manera:

> "El deber del arquitecto es hacer los diseños y los cálculos, dirigir las obras y medir y valorar las distintas partes; es el agente intermedio entre el patrón, cuyo honor e interés debe tener en cuenta, y el mecánico, cuyos derechos debe defender. Su situación implica gran confianza; es el responsable de los errores, negligencias, e ignorancias de aquellos a quienes dirige; y sobre todo, debe tener cuidado de que las facturas de los obreros no excedan sus propios cálculos."[78]

Durante el siglo XIX, el arquitecto y teórico del arte Viollet Le Duc, compartió el significado que Alberti le confirió al arquitecto. Según Le Duc en *Historia de una casa*, el arquitecto es más que un artista, un profesional comprometido a satisfacer las necesidades específicas del usuario:

> "Se trata de nosotros, de consultar a nuestras propias fuerzas, no las de los héroes, aún en riesgo de caer al vacío. Por lo tanto, si vas a construir una casa para una persona que conoces, lo primero que te dirás es que una casa está hecha para abrigar a la gente, luego te harás una composición de lugar de las costumbres del propietario, calcularás el número de habitaciones que necesita y cuáles son las relaciones necesarias entre ellas. Averiguarás si vive solo o si recibe muchas gente, si va habitar la casa en tal o cual estación, si ama las comodidades o si vive modestamente, si tiene muchos criados o se hace servir por una sola persona, etc.; y cuando hayas meditado suficientemente sobre todas estas condiciones esenciales, intentarás trasladar al papel el resultado de tus observaciones".[79]

Por su parte, John Ruskin decía que el arquitecto debía ser un buen pintor y escultor.[80] La noción de arquitecto para Ruskin es un artista completo, un individuo que domina todas las disciplinas de las bellas artes.

---

[77] John Wilton-Ely, El surgimiento del arquitecto profesional en Inglaterra en Kostof, *op.cit.,* pág.180.
[78] *Ibid*, pág. 188.
[79] Viollet Le Duc, *Historia de una casa*, (Madrid: 2004), pág. 174.
[80] http://www.artlex.com

Según Henry Klumb, el arquitecto es mucho más que un artista; su trabajo influye en la ordenación de los espacios, cómo se construye, cómo se vive, cómo se mueve la gente y cómo se desenvuelve. José Fernández en su libro *Architecture in Puerto Rico* expresa:

> "En el diseño de una casa, las necesidades básicas del cliente deben ser consideradas primordialmente, y como no todo el mundo es igual, es la tarea del arquitecto comprender a su cliente, llenar o satisfacer sus deseos, si es posible, en todos los aspectos, pero al mismo tiempo, diseñar una casa que también sea satisfactoria para él."[81]

Amalia Muñoz Martínez en su libro *Arte y arquitectura del siglo XX, vanguardia y utopía social*, comparte la idea de Henry Klumb sobre la visión de los arquitectos en la sociedad, como testimonia en la siguiente cita:

> "los grandes maestros de la arquitectura moderna fueron conscientes de la indisoluble ligazón que existe entre la ciudad, la casa, el mueble y el objeto cotidiano, todos ellos definidores en su conjunto del mundo en el que nos desenvolvemos y, con él, de la vida misma. Formularon así sus ciudades ideales al mismo tiempo que definían la vivienda y lo que ésta contiene. El mundo que ellos soñaron es, en gran medida, nuestro mundo".[82]

Según Muñoz, el arquitecto es el artífice de nuestras ciudades; podría ser considerado por algunos, un dios, un creador a priori de lo que debe ser la ciudad. De acuerdo con esta visión, es muy poco lo que el cliente puede decir; el arquitecto impone el orden en la casa y en la sociedad. Le Corbusier entendía la arquitectura como un mecanismo de control social; él afirmaba que "el arquitecto era un benefactor social consciente de las repercusiones que tienen sus diseños en la vida cotidiana".[83]

---

[81] José Fernández, *Architecture in Puerto Rico*, (Nueva York: 1965), pág. 25.
[82] Amalia Martínez Muñoz, *Arte y Arquitectura del siglo XX, Vanguardia y utopía social, Vol. I*, (España: 2001), pág. 150.
[83] Fil Hearn, pág. 42.

El arquitecto, según Roger Lewis, tiene la encomienda de realizar estructuras prácticas, pero también que hablen por sí solas; tiene "la obligación no sólo de proporcionar abrigo y espacio para actividades, sino también de instruir y estimular".[84] En este caso, el arquitecto tal como señala Lewis en *Asi que quieres ser arquitecto*, se convierte en un pedagogo que nos enseña en qué estructura debemos habitar y qué hacer para poder vivir mejor. Klumb decía que:

> "el arquitecto debe guiar, adiestrar y educar a otros para que vean, sientan, se asombren y estén conscientes de nuestro entorno inmediato. Que a través de su concienciación, traten de corregir los resultados de pasadas negligencias y errores que han destruido el balance de la naturaleza y mucha de su belleza, produciendo la deplorable y caótica situación que nos asfixia-ahogándonos en una desesperanzada vulgar realidad".[85]

El arquitecto orienta y aconseja sobre la distribución de los espacios interiores de nuestras viviendas y cuánto impacto tiene la obra con los que viven alrededor de ella. Klumb menciona que el arquitecto, sobre todas las cosas, tiene la encomienda de crear conciencia sobre los errores cometidos con relación a la planificación y destrucción de la naturaleza, además de buscar soluciones para evitar nuevamente los mismos.[86] (apéndice 7) El arquitecto para Klumb no está ajeno a los problemas sociales, sino todo lo contrario, es impactado por lo que pasa en ella tal como menciona Hauser en *Fundamentos de la sociología del arte*:

> "los artistas, como los demás hombres, son seres sociales, productores y productos de la sociedad, que no son ni completamente independiente, ni autónomos, ni desarraigados y enajenados; el arquitecto, en realidad, está en una relación de mutua dependencia; el arquitecto y la sociedad se interpenetran de modo múltiple y complicado en la creación artística, y su relación mutua no se puede expresar en absoluto con un simple dualismo".[87]

---

[84] Lewis, pág. 29.
[85] Henry Klumb, Cuadernos autobiográficos.
[86] Henry Klumb, **Conservación de los recursos naturales respecto al derecho de la energía creativa**.
[87] Arnold Hauser, *Fundamentos de la sociología del arte,* (Barcelona, 1982), págs. 60-61.

Sin embargo, Fil Hearn en su libro *Ideas que han configurado edificios* señala que el arquitecto actualmente no se visualiza más como un benefactor social:

> "Aunque el arquitecto actual ya no afirma que puede mejorar la sociedad con un buen proyecto, puede llegar a producir un icono cultural inédito en su búsqueda de una solución radical para las necesidades prácticas de su cliente. Con todo, la disminución del papel del arquitecto en la teoría arquitectónica es real, y ha tenido lugar al tiempo que se debilita la capacidad de formulación y la exhaustividad de la propia teoría". [88]

El sociólogo y arquitecto Robert Gutman hace un planteamiento similar en su escrito *Architecture The Entrepeneurial Profession*. Gutman señala que la base teórica de la arquitectura como un lugar que mejoraba la calidad de vida de los habitantes ya no es válida. Antes, dice él, los clientes les comisionaban a los arquitectos sus proyectos porque estaban convencidos de que era así.[89] No obstante, Roger K. Lewis visualiza al arquitecto como un consejero, un trabajador social, un psicólogo, ya que al diseñar ambientes para las personas, debe entender el cómo y el porqué del comportamiento de éstas.[90] Es decir, el arquitecto se adentra en el mundo de sus clientes y busca soluciones para este, como también sirve en ocasiones de mediador entre los miembros del núcleo familiar. Lewis apunta:

> "Hay mucho más que una relación de negocios establecida entre los arquitectos y los clientes familiares. Hasta cierto punto, el diseñador debe psicoanalizar al cliente, familiarizándose con sus hábitos, gustos, comportamiento, compulsiones y sentimientos personales. El diseñador incluso puede verse envuelto en asuntos domésticos del cliente, ya que la creación de un nuevo hogar puede poner de manifiesto conflictos reprimidos o no identificados y animosidades que de otro modo no saldrían a la luz. Innumerables arquitectos han sido testigos de intercambio hostiles entre marido y mujer por alguna cuestión del diseño, disputa en la que el arquitecto es colocado de pronto en el papel de consejero familiar y conciliador. Por lo general, el arquitecto puede mediar con éxito, pero en ocasiones la construcción de una casa de ensueño puede desbaratar un matrimonio".[91]

---

[88] Fil Hearn, pág. 44.
[89] Robert Gutman, Architecture The Entrepeneurial Profession, en *Architecture from the Outside In*, *op.cit.*, pág. 33.
[90] Lewis, pág. 141.
[91] *Ibid*, pág. 290.

Victor O. Schinnerer en su escrito **Evaluating prospective Clients** expone que el trabajo del arquitecto consiste en ayudar y educar al cliente para que pueda tomar decisiones informadas.[92] El arquitecto, según Weld Coxe, es el agente legal del cliente y está obligado a poner los intereses del comitente sobre los suyos propios.[93] Sin embargo, el arquitecto John Seiler señala que lamentablemente el rol del arquitecto hoy día está en continua desintegración, específicamente porque ha perdido la total responsabilidad y autoridad para actuar como el agente fiscal de su cliente; el arquitecto ha "disminuido" su influencia sobre las decisiones concernientes al diseño y construcción.[94] Esto se debe, según Seiler, a la lucha de poder entre los arquitectos y los otros profesionales de la construcción.[95] Por su parte, el arquitecto Andy Pressman, señala que el arquitecto como otras profesiones, sufre de una especialización miope que lastima no solo la profesión sino al público al que sirve.[96] Como declara Robert Gutman, "el rol social de la arquitectura está organizado de manera apropiada para fomentar al individuo a que asuma la responsabilidad de tomar decisiones sobre el diseño."[97]

---

[92] Victor O Schinnerer + Company Inc, *Evaluating Prospective Clients*, nov. 2006.
[93] Weld Cox, Foreword, *The Fountainheadache*, pág. ix.
[94] John Seiler, Debate about the Architect's Role-Future and Present en Andy Pressman *The Fountainheadache*, págs. 214-215.
[95] *Ibid.*
[96] Pressman, pág. 218.
[97] Gutman, *The Questions Architects Asks*, pág. 183.

2. Definición y rol del cliente

El término cliente ha cambiado a través de la historia como sucedió también con la noción del arquitecto. En la Edad Media, la palabra cliente se le adjudicaba al artista y no a la persona que encargaba la obra, entiéndase el patrono o el mecenas. El cliente, según María V. Herraéz, profesora de historia del arte, era el protegido por el patrono. Es decir, el artista era el cliente de éste.[98]

Un cliente se define como una persona, una pareja o una organización[99] que se caracteriza por solicitar los servicios de otro ya sea por necesidad o por placer. El cliente que contrata los servicios profesionales de un arquitecto, en su gran mayoría, es consciente de que es la persona capaz de ordenar su espacio, satisfacer sus necesidades y a su vez, proveer una casa bella. Este cliente, además considera que una casa realizada por este profesional, será una obra de arte. Se deduce de lo anterior que tiene una formación amplia, ya que reconoce al arquitecto como el profesional capacitado para el diseño de una residencia, además domina en cierta manera dicha disciplina.

El cliente, al igual que el arquitecto, tiene unas responsabilidades. Según Fil Hearn señala en su libro, el cliente deberá atender con detenimiento los consejos del arquitecto, pero también inmiscuirse en tales asuntos.[100] Como se mencionó anteriormente, la mayoría de los clientes de Klumb estuvieron prestos a escuchar cada

[98] Nota tomada de la clase *El intercambio cultural a través del encargo artístico en los siglos del gótico* impartida por la Dra. María Victoria Herráez Ortega el 7 de marzo de 2006.
[99] Lewis, pág. 285.
[100] Fil Hearn, pág. 9.

recomendación del arquitecto. Estos clientes, a pesar de aceptar el mismo, no dudaron sugerirle sus ideas para así obtener un mejor diseño arquitectónico.

Los clientes, desde el punto de vista de Roger Lewis, se clasifican en dos grupos: el primero es el cliente que se identifica en su totalidad con las ideas del diseño del arquitecto dándole amplia libertad, le respetan como profesional y como artista y disponen del dinero para sufragar una obra. Este tipo de cliente es el colaborador como para los que trabajó el arquitecto Klumb. El segundo tipo de cliente, contrario al primero, "es aquel que cuestiona las ideas del artista y también su comprensión de los verdaderos problemas pragmáticos y financieros; este cliente nunca está de acuerdo con los costos, ya que considera al arquitecto como un proveedor de costosos servicios".[101] A este se le puede calificar como cliente consumidor.

Roger Lewis menciona diferentes tipos de clientes para los que trabajan los arquitectos: el familiar, el urbanizador, el empresario, el institucional, el gubernamental, el ciudadano y la comunidad.[102] El cliente familiar, según Lewis, es el tipo más común y demográficamente se clasifican como familias, ya sean, solteros, parejas, o comunas, que quieren mejorar la calidad de su ambiente habitacional personal, ya sea porque desean remodelar una casa existente o porque quieren una nueva.[103] Añade el autor que este cliente, al contratar al arquitecto, busca más o un mejor espacio, privacidad, seguridad, comodidades y en muchos casos, satisfacción del ego. Lewis también señala que el cliente familiar es el más exigente de todos.

[101] Lewis, pág. 286.
[102] *Ibid*, págs. 285-306.
[103] *Ibid*

Esto se debe a que este cliente es consciente de que su casa representa una inversión, no sólo monetaria, sino también de distinción; es por esto que el cliente familiar se involucra intensamente en el proyecto arquitectónico.[104] El señor Aponte y el señor Marrero, clientes de Klumb, son ejemplo de este tipo de cliente. Es importante destacar el señalamiento que hace este autor sobre la relación entre el cliente familiar y el arquitecto como se evidencia en el siguiente texto:

> "Hay mucho más que una relación de negocios establecida entre los arquitectos y los clientes familiares. Hasta cierto punto, el diseñador debe psicoanalizar al cliente, familiarizándose con sus hábitos, gustos, comportamiento, compulsiones y sentimientos personales. El diseñador incluso puede verse envuelto en asuntos domésticos del cliente, ya que la creación de un nuevo hogar puede poner de manifiesto conflictos reprimidos o no identificados y animosidades que de otro modo no saldrían a la luz. Innumerables arquitectos han sido testigos de intercambios hostiles entre marido y mujer por alguna cuestión del diseño, disputa en la que el arquitecto es colocado de pronto en el papel de consejero familiar y conciliador. Por lo general, el arquitecto puede mediar con éxito, pero en ocasiones la construcción de una casa de ensueño puede desbaratar un matrimonio".[105]

En esta cita, Lewis hace un planteamiento similar al de Viollet Le Duc, al resaltar el estudio minucioso del cliente. Sin embargo, Lewis va más allá al considerarse más psicólogo que un artista.

El cliente urbanizador, que podría ejemplificarse con la compañía Levitt, se caracteriza por el desarrollo de urbanizaciones o proyectos comerciales que no lo ven como obra de arte, sino más bien como una inversión. [106] Muchas veces, este cliente pone mayor interés en el negocio que a la calidad del mismo. Aunque es importante señalar que en el caso de Levitt and Sons, la estética que debían guardar sus proyectos, era parte integral de su filosofía. El tercer cliente, el empresario, es muy parecido al cliente urbanizador. Sin embargo, este cliente, contrario al anterior,

---

[104] *Ibid*, pág. 288.
[105] Lewis, pág. 290.
[106] *Ibid*, 293.

posee un equipo reducido de personal, además de caracterizarse por la poca cantidad de proyectos en progreso al mismo tiempo. El cuarto cliente es el institucional, "organizaciones, corporativas o no, que desarrollan proyectos para fines muy específicos como edificios públicos, escuelas o universidades, instalaciones religiosas, instalaciones de atención médica, sedes institucionales e instalaciones administrativas e instalaciones recreativas".[107] Dice Lewis que "estos clientes pueden ser muy sofisticados, pero muchos tienen una experiencia limitada para abordar el diseño arquitectónico y la construcción. Al respecto, quizá se asemejen a los clientes familiares, y requieran que el arquitecto dirija el proceso de manera más activa". Este planteamiento de Lewis fue comprobado en entrevista con el arquitecto Soltero, quien confesó que para él fue un verdadero placer trabajar con este tipo de cliente, refiriéndose a la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Mayagüez, porque estuvieron dispuestos a escuchar y colaborar con el arquitecto durante todo el proceso, además de ser diligentes a la hora de efectuar los pagos del arquitecto, contrario a otros tipos de cliente.[108] El otro tipo de cliente al que hace referencia este autor (Lewis) es el gubernamental. Lewis señala que este es un subconjunto de los clientes institucionales, sin embargo tienen características únicas para merecer una consideración aparte. Entre los clientes gubernamentales se encuentran los municipales, los estatales y los federales. La mayoría de los proyectos comisionados

---

[107] *Ibid*, 296-297.

[108] En entrevista con Salvador Soltero, nos comunicó que muchos clientes se quejan de los honorarios de los arquitectos, sin embargo, le encantó trabajar para la universidad porque a pesar de las limitaciones del presupuesto por ser la universidad del estado, colaboraron tanto los profesores, la administración, entre otros, no sólo a nivel económico sino también aportando ideas, para poder adquirir edificios de buena calidad, no solo estructuralmente, sino adaptados a todas sus necesidades.

por este cliente es para satisfacer una necesidad específica de la población. El arquitecto, como menciona este autor, puede sentir una gran satisfacción al estar contribuyendo para mejorar la calidad de los servicios del pueblo. El cliente gubernamental, en la mayoría de las veces, está convencido de la importancia del arquitecto, aunque el presupuesto para contratar y pagar los honorarios al arquitecto, es bastante limitado. No obstante, hay casos en los que el cliente gubernamental no escatima en los gastos. Lewis señala también que la relación con este cliente es compleja y hasta cuesta arriba por culpa de la burocratización. Por último, tenemos al cliente ciudadano y la comunidad quienes solicitan la ayuda de los arquitectos para que los asesore sobre el desarrollo, remodelación o construcción de su entorno. En la mayoría de los casos, los arquitectos son voluntarios comprometidos con su comunidad. Comenta el autor que el arquitecto que tiene a la comunidad como cliente puede ser recompensado porque puede proporcionar satisfacción por una buena acción y también puede aumentar la presencia pública que le lleve a otro tipo de cliente.[109]

[109] Lewis, pág. 306.

3. Historia y evolución de la relación entre el arquitecto y el cliente

La relación entre el arquitecto y el cliente ha cambiado a través de los siglos. Durante la Edad Media, la relación entre el arquitecto y el cliente estaba determinada por el sistema feudal de oferta y demanda. Se caracterizó por ser una muy formal, utilizando el contrato como documento para sellar los acuerdos entre arquitecto y cliente. La relación dependía en gran medida del tipo de compromiso contraído entre las partes. Durante esta época existieron dos tipos de contratos: por servicios y por obra. En ambos se estipulaba el tipo de obra (si era una pintura, una escultura, un edificio, un altar, etc.), la duración, los costos, los materiales, la iconografía y el tema de la obra, entre otros. La relación entre el arquitecto y el cliente se limitaba al periodo de realización de la obra, sin embargo, hubo ocasiones en que el patrono le solicitaba al artista nuevos encargos. Lon R. Shelby señala que en la Edad Media existió una relación simbiótica entre los patronos y los arquitectos medievales, [110] como apunta a continuación:

> "A diferencia del arquitecto moderno, el maestro de obras medieval se mantenía en el lugar de la construcción y dirigía la misma por su propia cuenta. La continua presencia del arquitecto tenía consecuencias significantes en el proceso de diseño. La continua presencia del maestro de obras permitió una frecuente comunicación oral directa entre el patrono y el arquitecto. El patrono le podía decir al arquitecto en persona lo que él quería; y el arquitecto podía discutir con el patrono los pormenores y los planes futuros del edificio".[111]

[110] Lon R. Shelby, "Monastic Patrons and their architects: A case study of the contract for the Monk's Dormitory at Durham", *Gesta* (1976), Vol. 15, Núm. ½, págs. 91-96. http://www.jstor.org/stable/766754.
[111] *Ibid.*

Por su parte, la relación entre el arquitecto renacentista y su cliente estaba determinada por varios factores[112]: Primeramente, existía una regulación de los gremios, que al igual que en la Edad Media, controlaban las relaciones entre los clientes, los maestros, los oficiales y los aprendices, además de las normas de calidad. Richard Sennet en el libro *El artesano* elabora sobre este particular, señalando que el taller de los artistas renacentistas estaba lleno de asistentes y aprendices y que muy pocos artistas trabajaron solos.[113] Sennet señala además, que al artista renacentista se le reconocía su originalidad, contrario al artesano medieval.[114] Este autor abunda sobre la relación entre el artista y el cliente:

> "Los mecenas de los artistas del Renacimiento y el mercado para su arte cambió a medida que la sociedad cortesana se desarrolló a expensas de las comunas medievales. Los clientes tenían una relación cada vez más personal con los maestros de los estudios. Con frecuencia no entendían qué intentaban conseguir los artistas, pero con la misma frecuencia afirmaban su autoridad para juzgar el valor del trabajo. Si bien el artista era original en sus obras, carecía, como miembro de una comunidad, del escudo colectivo que lo defendiera de esos veredictos. La única defensa del artista contra la intrusión era alegar «No me entendéis», que por cierto no constituía una fórmula de venta demasiado atractiva. Una vez más nos encontramos con una resonancia moderna: ¿quién está en condiciones de juzgar la originalidad? ¿El creador o el consumidor?"[115]

La cita demuestra la complejidad de la relación entre el arquitecto y el cliente. A pesar de que la relación era una más personal durante este período, los mecenas tenían dificultad para comprender el trabajo del artista, pero a su vez creían que tenían la autoridad para juzgarlo. Esta complejidad, como bien señala Sennet, continúa en nuestros días. Algunos clientes están convencidos que al solicitar los servicios del arquitecto pueden imponer su idea.

---

[112] Peter Burke, pág. 77.
[113] Richard Sennet, *El artesano*, (Barcelona: 2009), pág. 87.
[114] *Ibid.*
[115] *Ibid*, pág. 87-88.

El segundo factor que influye en la relación arquitecto-cliente durante el Renacimiento Italiano es la educación del patrono. Peter Burke señala que "los patronos a menudo querían mezclarse, o al menos intervenir en el proceso de construcción disminuyendo el papel del arquitecto."[116] Según Ettlinger, los patronos renacentistas fueron hombres cultivados que dejaron su impronta en los edificios auspiciados por ellos, lo que contribuía a que el arquitecto no se mencionase como en el encargado de la obra.[117] Anthony Grafton en su libro *Leon Battista Alberti Master Builder of the Italian Renaissance* presenta un ejemplo sobre este particular. Grafton comenta que Nicolás V recibió la mayoría del crédito por las obras realizadas por el arquitecto Alberti.[118]

Sin embargo, Grafton distingue en su escrito, el papel de Alberti y su relación con el mecenas Ludovico Gonzaga. Menciona el autor que Alberti, en una carta de 1470 dirigida a Gonzaga, se considera a sí mismo como un arquitecto practicante[119] y competente en el diseño de edificios.[120] Grafton señala además, que Alberti, según su libro *On the Art of Building*, fue bien estimado por sus patronos como atestigua el siguiente texto:

> "El proyecto de Alberti dependía, claramente, de fondos provistos por los patrones: Sigismondo Malatesta, el soldado brillante y mercenario que venció al forzudo Alfonso de Aragón en 1448 y que probablemente comenzó su celebrado Templo Malatesta en Rimini, en parte para celebrar su triunfo; Giovanni Rucellai, el florentino aristocrático y conocedor de las artes quien fundara un sinnúmero de proyectos, públicos y privados, en su propia región de la ciudad, y Ludovico Gonzaga, el gobernante de Mantua. Estos hombres en ocasiones pagaron a Alberti por su trabajo. Ellos también lo albergaron,

[116] Peter Burke, pág. 77.
[117] Ettlinger, pág. 116.
[118] Anthony Grafton, *Leon Battista Alberti Master Builder of the Italian Renaissance*, (Nueva York: 2000), pág. 305.
[119] *Ibid*, pág. 295.
[120] *Ibid*, pág. 318.

> alimentaron y entretuvieron como si fuera miembro de sus sequitos, dándole la bienvenida, una vez más, como un profesional altamente hábil que podría proveerles el servicio necesitado."[121]

Si bien es cierto que la cita demuestra los privilegios que tenía Alberti, el autor hace mención también, sobre la importancia del arquitecto:

> "Ya para los 1470, Alberti disfrutaba de un estatus único ante los ojos de Ludovico. El patrón defendía su arquitectura ante todos los críticos. El insistía en que aquellos que desaprobaban su diseño por el Annunziata, habían sencillamente fallado en comprender que el diseño circular era más hermoso que el tradicional cruciforme. Cuando no pudo comprender enteramente el diseño de Alberti por el Sant'Andrea, instó al arquitecto a ir a Mantua y explicárselo a él."[122]

La relación entre el arquitecto y el cliente cambia sustancialmente a principios del siglo XX. En primer lugar, hay un cambio social debido a los ideales utópicos de la época; el arte no es exclusivo de un grupo social privilegiado económicamente, se extiende también a las masas. Arquitectos como Le Corbusier, Mies Van Der Rohe, Frank Lloyd Wright y Henry Klumb, por mencionar algunos, conscientes de un nuevo estilo de vida y cambio social "utilizaron la arquitectura como vehículo para transformar la sociedad a través de la mejora de las condiciones de vida" de sus habitantes.[123] Debido a este cambio social, la arquitectura doméstica tomó protagonismo, permitiendo así una mejor relación entre los arquitectos y los clientes.

Existen muchos casos de arquitectos famosos que mantuvieron una muy buena relación con sus clientes. El primero de ellos los fue Frank Lloyd Wright quien se destacó, entre otras cosas, por mantener un contacto con su cliente durante el desarrollo de la obra que le permitió, tanto al arquitecto como al cliente, establecer una relación personal incluso después de haber finalizado el proyecto arquitectónico.

---

[121] *Ibid*, pág. 315.
[122] Anthony Grafton, pág. 318.
[123] Amalia Martínez Muñoz, pág. 150.

La extensa documentación, al igual que la de Klumb, nos permite analizar la relación entre el arquitecto y sus comitentes. Alan Hess en su libro *Frank Lloyd Wright The Houses*, comenta su relación con los clientes:

> "Wright por su parte apreció el sentido común e instinto incorrupto de sus clientes. Parece ser que en muchos casos hubo simpatía entre el arquitecto y los clientes, un interés compartido por explorar cosas nuevas, un desprendimiento por lanzarse a áreas nuevas. Muchos de estos clientes – ciertamente clientes a lo largo de la carrera de Wright – recuerdan la experiencia de diseñar y construir sus hogares como uno de los mejores momentos de sus vidas. Clientes como los Coonleys, William y Dwight Martin, los Winslows, los Roberts, y otros, permanecieron amigos de Wright por décadas, aun a través de los escándalos de Wright. A lo largo de este periodo, muchos de estos clientes también rentaron sus servicios para diseñar casas de verano, incluyendo la de Heurtleys, Gales, y Thomases, oscilando entre casas simples y pequeñas, hasta hogares extensos en Wisconsin o entre los bosques y lagos en Michigan".[124]

Deducimos de lo antes expuesto que los clientes de Wright se sintieron complacidos con el diseño de sus residencias y también, con el trato recibido por parte del arquitecto. La relación no se limitó al periodo de diseño y construcción, se extendió durante la carrera arquitectónica de Wright. La buena relación entre arquitecto y cliente le permitió al primero obtener nuevos encargos, no sólo de sus antiguos clientes, sino de algunos referidos por estos. Según Alan Hess, la amistad y el respeto de los clientes por Wright y su obra fue muy sólida:

> "Nunca sentí en mi vida como los días se alargan… Despertarse es un gozo. Vinimos a ti en primer lugar sabiendo que podías diseñar este tipo de casa pero conociendo la experiencia de vivir día a día donde las paredes no son barreras, donde hay satisfacción para todos los sentidos, con solo moverse de un cuarto a otro, eso es más maravilloso de lo que había esperado. Tu vives en nuestras mentes en cada momento como el creador de esto."[125]

Los clientes de Wright, al igual que los de Klumb, utilizaron las cartas como medio para expresar su gratitud y complacencia con sus residencias.

---

[124] Alan Hess, *Frank Lloyd Wright The Houses*, (Nueva York: 2005), pág. 55.
[125] Alan Hess, pág.48.

Alice T. Friedman en su libro *Women and the Making of Modern House*, presenta un ejemplo de la interacción entre un arquitecto y su cliente y como se refleja en la casa:

> "la casa tiene doble personalidad-juguetona y descuidada por una parte y por otra, disciplinada y moral- y refleja las personalidades complejas del arquitecto y el cliente y la naturaleza única de la colaboración entre Rietvield y Schroder- una mujer con ideas fuertes de cómo y donde quería vivir. Ambos, apasionados para el arte y para ellos mismos, veían en la casa una oportunidad para crear un ambiente moderno libre de las tradiciones represivas y reglas sociales y arquitectónicas, que nos le permitirían nuevas experiencias y emociones".[126]

Truus Schroder le comisionó a Rietvield el diseño de su vivienda debido a la admiración de su trabajo arquitectónico. Friedman comenta que la relación entre ambos (arquitecto-cliente) se basó en el respeto mutuo y en la admiración y pasión que cada uno de ellos sentía por el arte: "El respeto que Rietveld sentía por ella como colaboradora y para asuntos de diseño; su decisión de cambiar la manera en que ella vivía con su familia; y su elocuencia y compromiso con su casa y con la arquitectura moderna."[127] La relación entre la señora Schroder y Rietveld es el resultado de la colaboración entre arquitecto-cliente como apunta Friedman en su escrito:

> "La casa Schroder celebra la colaboración mientras se mantienen firmemente ligada a la visión de una mujer. La contribución del cliente era inusualmente significativa en este caso: no solo Schroder actuó como patrona y asociada, sino que creo ambos, el programa y la oportunidad de realizarla en forma construida."

Un ejemplo que nos permite entender cuan sofisticado puede ser un cliente fue el caso del matrimonio Douglas. Scott Brown apunta que "los Douglas comisionaron al arquitecto Richard Meir una residencia creativa y original, muy

---

[126] Alice T. Friedman, *Women and the Making of the Modern House A social and Architectural History*, (Connecticut: 2006), pág.66.
[127] *Ibid*, pág.88.

parecida a la del arquitecto."[128] Según Denise Scott Brown, la casa "evoca las cubiertas de los barcos con sus pipas, escaleras exteriores en metal y balcones redondos".[129] La autora señala que el arquitecto Meir quiso reunirse con su cliente para discutir el diseño y lo presentó al consejo de diseño vecinal para la aprobación de los mismos, ya que se trataba de una estructura en una comunidad planificada. Al ser una residencia "creativa y original", la respuesta del consejo fue negativa porque encontraron que varios aspectos del diseño desentonaban con la comunidad. Sin embargo, para este matrimonio, el diseño de la vivienda le pareció el más acertado a sus gustos y necesidades, por lo que prefirieron vender la propiedad y comprar un solar donde el arquitecto pudiera construir la casa diseñada.[130] Este ejemplo demuestra el compromiso y profesionalismo del arquitecto por atender tanto los gustos y las necesidades del cliente como también por diseñar en armonía con el entorno y consultar la comunidad. Por su parte, la decisión tomada por el matrimonio Douglas evidencia el respeto del cliente por la obra del arquitecto, el entorno urbano y la comunidad donde la casa iba a ser construida.

Sin embargo, las relaciones entre los arquitectos y sus clientes no siempre han resultado satisfactorias. La relación entre la señora E. Farnsworth y el arquitecto Mies Van Der Rohe es un ejemplo de ello. Para este cliente, la construcción de su residencia hecha en cristal y enclavada cerca del Río Fox en Illinois, fue una pesadilla. Según Denise Scott Brown:

---

[128] Denise Scott Brown, Houses and Housing in the Late Twentieth Century and Beyond en *American Home From Colonial Simplicity to the Modern Adventure*, (Nueva York: 2001), pág. 312.
[129] *Ibid*
[130] *Ibid*, pág. 314.

> "durante la construcción de la residencia Farnsworth, los costos aumentaron, la construcción se salió de proporción y el arquitecto le prohibió a su cliente que instalara "screenes" para los mosquitos. A pesar de ello, ella siguió adelante con su plan pero se congelaba en el invierno y se sofocaba en el verano. Finalmente demandó al arquitecto y se mudó a Italia".[131]

De esta narración se desprende que el arquitecto, más allá de establecer un diseño artístico y funcional, se aferró en mantener el mismo sin evaluar las necesidades prácticas de su cliente. Alice T. Friedman en su escrito *People Who live in Glass Houses: Edith Farnsworth, Ludwing Mies van der Rohe and Phillip Johnson*, elabora sobre la complejidad de la relación entre el arquitecto Mies van der Rohe y su clienta la doctora Farnsworth. Señala Friedman que

> "la ambigüedad de cada uno de los roles, no sólo como arquitecto y cliente sino también como hombre y mujer, empañó su relación, problematizados por las actitudes y prejuicios de la América del 1950. Esto abrió el camino para unos conflictos muy profundos entre ellos, sobre la autoridad, el dinero y el control del proyecto".[132]

Puntualiza la autora que originalmente, la relación entre arquitecto-cliente fluyó con cordialidad y ambos compartían ideas sobre la futura vivienda, a tal punto que la clienta pasaba por la oficina del arquitecto y le preparaba almuerzo a los empleados. Según Beatriz Preciado en su artículo *Mies-conception: La casa Farnsworth y el misterio del armario transparente* la relación entre el arquitecto y el cliente duró exactamente el mismo tiempo que Mies había necesitado para completar el diseño y la construcción de la casa.[133] Una vez la residencia estuvo lista, la señora Farnsworth no quedó muy complacida con el diseño de la casa. Además, una vez residiendo en su casa, Farnsworth confrontó varios problemas de filtración y calefacción. El plomero le indicó que la residencia debía llamarse *"My Mies-conception"* por la inaccesibilidad de la

---

[131] Denise Scot Brown, Idealism and the Modern Movement en *American Home From Colonial Simplicity to the Modern Adventure*, pág. 291.
[132] Alice T. Friedman, págs. 126-147.
[133] Beatriz Preciado, *Mies-conception: La casa Farnsworth y el misterio del armario transparente*, pág. 30, http://www.arkleku.net.

tubería. Sumado a estas eventualidades, cliente y arquitecto ya habían confrontado diferencias con relación al diseño interior. La doctora Farnsworth relató en sus memorias que el arquitecto le propuso que las paredes interiores debían medir cinco pies de altura por razones de estética y proporción; ella objetó la misma debido a su altura de seis pies, ya que no quería que se viera cuando estuviera cambiándose de ropa. Este ejemplo demuestra que el arquitecto, considerándose así el gran creador de su obra (genio), diseñó una obra de arte para su propia satisfacción y olvidó que la arquitectura, tal como señalaba Alberti, debe ser funcional y debe satisfacer las necesidades para quien se diseña. Guillermo Jajamovich en su escrito *Arte y arquitectura: Mies Van der Rohe desde Richard Sennet* comenta lo siguiente:

> "A pesar de la admiración que Mies le merece a Sennett, este último no puede dejar de plantear ciertos reparos: el diseño independiente del usuario y con finalidad de permanecer intocable más allá de los mismos le parece una fe nefasta para quienes se dedican a diseñar entornos y ambiente. Desde la perspectiva de Sennett, la creencia cristiana en la claridad y precisión como algo divino reaparece de forma laica en el culto del objeto perfecto. De ese modo se genera una indiferencia ante las necesidades de las personas ya que, según Sennett, lo que sirve para el arte grandioso ya no sirve para la conciencia, y la búsqueda de unidad en estos casos pierde su significado moral…Esta indiferencia es la que modifica las relaciones entre clientes y arquitectos, al punto que algunos sotienen que el cliente de esa casa era el propio Mies".[134]

La relación entre el arquitecto y el cliente ha matizado, a través de los siglos, la composición arquitectónica en cuanto a que la arquitectura atiende tanto el aspecto artístico del diseño como también las necesidades y las preferencias de albergue de los usuarios. La arquitectura resuelve el problema del diseño y a su vez el de la funcionalidad. Este segundo aspecto prima en la arquitectura, a diferencia de las demás esferas del arte, porque el arquitecto debe tener en cuenta el propósito y el fin

[134] Guillermo Jajamovich, *Arte y arquitectura: Mies Van der Rohe desde Richard Sennet*, pág. 2, http://perio.unlp.edu.ar .

para el cual se diseña: el ser humano. La arquitectura, siendo su fin el de albergar y cobijar, históricamente se ha constituido en una tipología doméstica, religiosa, conmemorativa, civil y militar que es indicio de sus múltiples funciones. La arquitectura doméstica, específicamente, articula los espacios en los que el ser humano se desplaza gran parte de su tiempo; son los espacios para los quehaceres de la vida privada que comparte con los miembros del núcleo familiar. Siendo estos espacios los lugares donde se desplaza la vida íntima, podría pensarse como los más importantes para el ser humano porque reflejan, transparentan y objetivan la personalidad del cliente. La visión del arquitecto norteamericano Andrew J. Downing consignaba lo siguiente: "la casa debe ser un lugar que mejore la vida de sus habitantes y en la cual éstos se sientan a gusto." [135]

La arquitectura doméstica se destaca, entre las modalidades de la tipología arquitectónica, porque muestra con más claridad la relación estrecha entre los espacios y las actividades del usuario; particularmente un usuario que habita el espacio doméstico siete días a la semana. Por ende, la casa es el espacio del vivir. Lewis plantea que:

> "las residencias son lugares personales e íntimos en los que la inversión del ego es elevada. Ocurre aquí un comportamiento único. En nuestros hogares dormimos, comemos, practicamos la higiene, hacemos el amor, leemos, trabajamos, nos recreamos, nos comunicamos, socializamos o simplemente estudiamos esa diminuta parte del mundo sobre la cual ejercemos dominio". [136]

Según el arquitecto Viollet Le Duc "la morada de un hombre o de su familia debe ser como un vestido a la medida, y que, cuando una casa está en absoluta consonancia con las costumbres y hábitos de los que abriga bajo su techo, el

[135] Fil Hearn, pág. 196.
[136] Lewis, pág. 288.

resultado no puede ser más satisfactorio".[137] La casa, al igual que un diseñador de modas o un costurero que trabaja con su cliente para darle forma a un vestido, es el resultado de un proceso de interacción entre arquitecto y cliente. La casa, como el vestido, viene a satisfacer unas necesidades específicas del cliente, pero a su vez es la obra maestra de su creador. La casa, como señalaba Le Corbusier, tiene dos finalidades: la primera, una máquina de habitar, diligente y atenta para satisfacer las exigencias del cuerpo, como es la comodidad, así como un lugar útil para la meditación. La segunda finalidad debe ser el lugar donde la belleza exista y aporte al espíritu la calma indispensable que todo ser humano necesita.[138]

[137] Viollet Le Duc, *Historia de una casa*, (Madrid, 2004), pág. 35.
[138] Le Corbusier, El espíritu nuevo en la arquitectura, en *La domus*, *op.cit.*

4. El estudio de la relación del cliente y el arquitecto a través de las cartas, los contratos, los planos, las entrevistas y las obras

> "Lo escrito, el texto es más a menudo monumento que documento".
> "No hay historia sin documentos".[139]

El estudio de la relación entre artistas y clientes a través de las cartas, los contratos, las entrevistas, los planos y las obras ofrecen información variada y sugerente. Partiendo de la cita de Jaques Le Goff, los documentos analizados en esta investigación son monumentos, como señala el escritor francés en su libro *El orden de la memoria.* Los mismos pueden considerarse monumentos por su valor histórico, ya que constituyen una prueba de la relación por lo tanto son indispensables para estudiar la relación del arquitecto y sus clientes.

Los documentos, según expresa Le Goff, han servido a los historiadores como prueba de un hecho específico:

> "El documento que, para la escuela histórica positivista de fines de siglo XIX y de principios del XX, será el fundamento del hecho histórico, si bien es el resultado de una elección, de una decisión del historiador, parece presentarse de por sí como prueba histórica. Parece poseer una objetividad que se contrapone a la intencionalidad del monumento. Por lo demás, se afirma especialmente como un testimonio escrito".[140]

Le Goff considera que los documentos pueden denominarse escritos, orales y visuales.[141] Las cartas, los contratos y los planos son parte del testimonio escrito de la interacción entre el artista y sus comitentes. A través de las cartas se puede conocer el tipo de relación, el alcance de la colaboración y los límites de la misma, los gustos de los comitentes y las sugerencias del arquitecto, por mencionar solo los más

---

[139] Jacques Le Goff, *El orden de la memoria*, (Barcelona: 1991), pág. 235.
[140] *Ibid*, pág. 228.
[141] *Ibid*, págs.227-239.

importantes. El contrato, por su parte, revela el carácter formal de la relación: el costo de la obra, los honorarios del artista, los materiales, la localización, la fecha límite, etc., mientras que los planos son los que le permiten al cliente visualizar las ideas expuestas. Estos últimos, prueban también hasta qué punto las necesidades y los gustos del cliente fueron tomados en cuenta por el arquitecto. Las entrevistas complementan el testimonio escrito, aportando información valiosa que ayuda a la compresión del artista, tanto a nivel profesional, como personal. Finalmente, la obra arquitectónica es monumento que revela si la obra se hizo de acuerdo con lo planeado; muestra los aspectos artísticos y funcionales del diseño y también, cómo viven sus dueños. El estudio de cada uno de los documentos aquí expuestos aporta significativamente al análisis y la comprensión de la relación entre el arquitecto y el cliente.

a. **Las cartas**

La carta ha sido uno de los medios de comunicación entre el arquitecto y el cliente a través de la historia. Ha constituido el documento fundamental para estudiar a fondo el tema de esta investigación. Antonio de Rojas en su escrito comenta que "la carta, escrita casi siempre en el seno de la intimidad y sin pretensiones de que vieran la luz pública, es por regla general sumamente fidedigna y proporciona detalles referentes a la vida y costumbres de los siglos pasados".[142] A través de este medio, se puede conocer el alcance de la relación, las ideas y sugerencias sobre la obra, las

[142] Antonio de Rojas, http://cervantesvirtual.com

diferencias en cuanto al diseño, como también la personalidad, tanto del arquitecto como del cliente.

Desde la Edad Media, la carta fue utilizada por los patronos y los mecenas para solicitarle algún encargo al arquitecto; siendo el instrumento para establecer acuerdos que se sellaban por medio del contrato. La carta servía sobre todo para comunicar los detalles y/o inconvenientes de las obras. La misiva de los Reyes Católicos dirigida a Fray Pedro de Mesa en 1484 es ejemplo de ello:

> "Sepades, porque yo, La Reina fui informada, que los edificios públicos de la dicha cibdad e su tierra, así como los adarves e muros, e torres, e caños de la puente, e puentes y pontones que estaban y están muy mal reparados e destruidos e que han e abían nuestro necesario reparo(…) envio encargar a vos el dicho prior del Parral, que vos informedeses cerca de todo lo suso dicho(…)así por vuestra vista como de Juan Guas".[143]

Leopold D. Ettlinger en *La aparición del arquitecto italiano durante el siglo XV* muestra un ejemplo del intercambio de correspondencia entre el arquitecto y el cliente (patrono). Ettlinger comenta que Alberti se mantuvo en contacto con su ayudante Mateo dei Pasti, quien estaba a cargo de las obras del edificio en el lugar, para que le informara a su patrono Segismundo Malatesta sobre cualquier eventualidad en el proceso de construcción de la iglesia San Francisco de Rímini, Italia.[144] Apunta este autor que Alberti en su carta le informa a su ayudante que no puede aceptar ninguna crítica sobre la cúpula, ya que está basada en modelos romanos, entre otras especificaciones. Uno de los aspectos más interesantes en dicha carta es que "Alberti afirma que la ventana que se va a abrir en la fachada no debilitará la estructura, pero, sin embargo, advierte a Mateo que busque consejos

---

[143] Begoña Alonso Ruiz, *Juan Gil de Hontañón en Segovia: sus comienzos profesionales*, pág. 156. http://www.dialnet.unirioja.es/servelt/fichero_articulo?codigo=291330.
[144] Leopold D. Ettlinger, pág. 114.

adecuados en todos los problemas de estructura".[145] Esto demuestra que a pesar que el arquitecto considera adecuado su diseño, abre el diálogo con su ayudante y con los obreros de la construcción. Es decir, hay un intercambio de ideas entre los diferentes trabajadores del proyecto. Ettlinger menciona también que Mateo debió escribirle al patrono informándole que consultó con todos los maestros e ingenieros y que como ellos habían encontrado que estas ideas chocaban con el modelo anterior presentado por el arquitecto, él (el patrono) decida qué hacer. Este autor señala que la carta entre Alberti, su ayudante y el patrono demuestra la colaboración entre las partes:

> "Esta correspondencia-y sólo tenemos, desde luego, parte de ella-tiene interés particular, porque muestra de forma real que la consulta entre el diseñador, el patrono y los albañiles era un proceso que avanzaba, y que, al contrario que en tiempos posteriores, muchos detalles del aspecto y la construcción no se establecían en el momento de hacer un encargo; en realidad, ni cuando las obras de edificación empezaban ya a avanzar. No sabemos lo decisiva que fue la palabra de Segismundo en la configuración de su tiempo, pero tenemos conocimiento de varios patronos renacentistas que debieron ser los bastante expertos como para emprender una parte mayor o menor del diseño personalmente".[146]

Los arquitectos de la Época Moderna, al igual que los de la Edad Media, siguieron utilizando la carta para comunicarse con su cliente. No obstante, el arquitecto moderno no se sometió estrictamente a las exigencias de su comitente, ya que había alcanzado más prestigio y no se visualizaba más como un artesano. La carta del arquitecto inglés Pugin al Lord Midleton es la muestra fidedigna:

> My Lord
>
> 1. I beg to acknowledge the safe arrival of your Lorships order for £315.0.0 which I shall pay this afternoon to Mr. Myers.
> 2. I forsee nothing but difficualty respecting the execution of this fountain in the Irish stone. So inintricate a piece og geometrical masonry ought really to be done in a material in which skifull masons are accustomed to work. If we import a man from Ireland we shall want 2 others to

[145] *Ibid*, pág. 115.
[146] *Ibid*

Look after him to see he does not spoil the stones by cutting away the weong parts. The expense will be considerable-& I do not see any equivalent in the effect.

3. I am obliged to go down for a few days to the Duke of Leeds castle & alton Towers. On My return I will do myself the honour of coming down to your Lordship with drawings for the church at Peper Harow.
4. I have not received any dimensions of Midletown church yet.
5. In the estimate I sent you Lordsip for Moushill I had reduced the thickness of walls to 14 inches- but I took into account the whole of the *Carpenters* work- glazing-Iron work fastenings & even to the copper in the back kitchen-7the tender your Lordsip sends me is only for the stone & brickwork. I have always said & say still that it is a bad system of doing work to have 3 or 4 people at one job. I know the house could have been perfectly built at the sum I named. I went into it carefully but not if several people are to get profit out of it…[147]

El arquitecto Middleton es consciente de su labor profesional. Su carta demuestra el dominio de su trabajo al sugerir el material de las obras y también el personal para trabajar en las mismas.

Mary Frances Gallart estudia cartas que hacen referencia a la relación entre el arquitecto y el cliente en el Puerto Rico del siglo XIX. Según Gallart, en su escrito *Epistolario de un corso en la Isla: Pedro Santos Vivoni Battistini*, las cartas tomaron el lugar de la conversación.[148] Señala la autora que un hacendado en Puerto Rico llamado Pedro Santos Vivoni Battistini, construyó una casa en la isla de Córcega, sirviéndose

---

[147] Carta de A. W. Pugin al Lord Midleton el jueves, 5 de enero de 1843 en Londres. Margaret Belcher, *The Collected Letters of A. W. N Pugin, Vol. 2 1843 to 1845*, (Nueva York: 2003).

1. Deseo reconocer la llegada de manera segura de la orden de su señora por 315 libras la cual pagaré esta tarde al señor Mejers.
2. Proveo solo dificultad respecto a la ejecución de la fuente en piedra irlandesa. Una pieza tan compleja de mampostería geométrica debería ser realizada por albañiles acostumbrados a este trabajo. Si importamos un hombre de Irlanda necesitaríamos otros dos para que supervisen que no dañe las piedras cortando las piezas incorrectas.
3. Estoy obligado a ir por unos días al castillo del Duque de Leeds y las torres de Alton. A mi regreso tendré el honor de visitar a su señora con dibujos para la iglesia de Peper Harow.
4. No he recibido ninguna dimensión de la iglesia de Middletown todavía.
5. En el estimado que le envié, Señoría, para Moushill, he reducido el grosor de las paredes a 14 pulgadas pero tomé en consideración el trabajo de los carpinteros, barnizar, trabajo de hierro, cerraje y el cobre en la parte trasera de la cocina, que me envió su señoría, es solo para ladrillos y piedras. Siempre he dicho y digo que es un mal sistema de trabajar tener tres o cuatro personas en un solo trabajo. Sé que la casa se pudo haber construido con la suma que dije. Entré en ello de manera cuidadosa pero no si varias personas van a obtener ganancia de ello.

[148] Mary Frances Gallart menciona que las cartas en el siglo XVIII fueron las que permitieron el intercambio de información entre las personas. Epistolario de un corso en la Isla: Pedro Santos Vivoni Battistini en *Ilusión de Francia: arquitectura y afrancesamiento en Puerto Rico*, (San Juan: 1999), pág. 105.

de un epistolario en el que se habla del estado de la construcción, sus adelantos y sus retrasos. Gallart comenta que Vivoni Battistini estuvo en continua comunicación con su padre y también con el contratista de su residencia. En carta del 23 de julio de 1874, el contratista le informa a Battistini la paralización de la obra, según dispuesto por el padre de este último: "su padre ha paralizado los trabajos de la casa y dice que usted, la hará terminar a su llegada…".[149]

Los clientes de Klumb, igual que Battistini, se comunicaron continuamente por medio de la carta. La mayoría de las misivas de estos clientes están escritas en inglés y en papel timbrado; este último correspondía a la empresa que representaba el cliente. La carta del señor Miguel Barasorda es una muestra de ello. (apéndice 8) Otro ejemplo lo es la misiva de la señora Elmira Bier. (apéndice 9) Este dato revela que la mayoría de estos comitentes tenían un nivel socioeconómico alto, ya que eran profesionales a cargo de alguna empresa o agencia gubernamental. No obstante, existe una cantidad considerable de cartas escritas a mano como la del señor Marrero. (apéndice 10) Cabe mencionar también, la existencia de alguna correspondencia escrita en español que en su mayoría estaban dirigidas a los ingenieros y contratistas y no directamente a Klumb. (apéndice 11)

La cantidad de cartas entre arquitecto y cliente fue el factor principal para la selección de los comitentes estudiados en el próximo capítulo. Los clientes de Klumb se caracterizaron por escribir sus gustos, sus necesidades, su presupuesto,

[149] *Ibid*

además de sugerirle ideas. Se desprende de las comunicaciones que la relación entre el arquitecto y el cliente evolucionó de una relación formal a una más personal.

Las misivas dirigidas a Henry Klumb por parte de sus comitentes revelaron aspectos de la relación que van desde aspectos prácticos a otros de índole personal. Las cartas de los clientes, en varios casos sustituyen el contrato, siendo la carta el documento oficial para fijar el precio entre ambos, como demuestra la de un cliente de Klumb.

> Estimado Klumb:
>
> "Ya que se lo difícil que es para ti determinar un precio razonable para pagarte por el diseño propuesto para mi casa en Dorado, he decidido enviarte un cheque por el total de $12, 000, el que espero sirva para cubrir la mayor parte de los gastos".[150]

La misiva del señor Evans fue el documento primordial para el arquitecto, puesto que evidencia los acuerdos entre ambas partes. Para Klumb las cartas eran imprescindibles. Según el arquitecto Salvador Soltero y la señora María Teresa López, Klumb era una persona extremadamente cuidadosa en su relación con el cliente. Ellos comentaron que por esta razón Klumb guardaba todas las cartas que le servían como evidencia de lo estipulado. Soltero nos indicó también que debido a esa obsesión del arquitecto por guardar todo documento sobre cada proyecto, es lo que permite realizar el estudio de su obra. La carta del señor Evans demuestra el aprecio y el respeto del cliente respecto a la profesión de Henry Klumb. La misiva además, muestra el conocimiento del cliente y reconoce el esfuerzo y la dedicación del arquitecto para realizar un buen diseño. El documento demuestra también que

[150] Carta del señor Wilson Evans a Henry Klumb del día 6 de julio de 1961.

Klumb consideraba grandemente a sus clientes y por este motivo se le hizo difícil determinar la cantidad a cobrar.

En la carta, la señora Elmira Bier expresa su afecto por el trabajo del arquitecto, pero también es prueba de su honradez. En carta del 28 de marzo de 1976, la señora Bier le escribe a Klumb lo siguiente:

> Estimado Henry:
> Tú no vas a creer lo difícil que he encontrado hacer esto yo misma. Acabo de darme cuenta que nunca te pagué por los planos que me hiciste. Recuerdo que cuando te pregunté cuanto te debía me dijiste que doscientos cincuenta dólares. Yo no los tenía en ese momento pero me avergüenzo de no haberte pagado lo antes posible. Te envío el cheque por quinientos dólares que es lo menos que puedo hacer. Podrás imaginarte cuan avergonzada me siento y te pido perdón.
> Sinceramente,
> Elmira Bier.

El cliente le pide disculpas a Klumb por el atraso del pago y le confiesa que al momento de recibir la factura, no contaba con el dinero para efectuar el mismo. La señora Bier además, es consciente de que le falló al arquitecto por no haberle pagado anteriormente. Como muestra de su honradez y respeto por el artista, decide enviarle el doble de la cantidad. Hay dos elementos claves en esta carta que demuestran la relación personal entre cliente y arquitecto. En primer lugar, el cliente escribió el nombre del arquitecto en vez del apellido como la mayoría de los clientes y en segundo lugar, la carta revela la confianza de Klumb para con la cliente, ya que no le escribió para cobrar sus servicios.

El costo de la obra como los honorarios del arquitecto fue uno de los asuntos más discutidos en la correspondencia de los clientes. La carta del señor Fernández, contraria a las dos anteriores, revela la insatisfacción del comitente con la factura del arquitecto Klumb. El señor Fernández le comenta a Klumb el 12 de julio de 1950:

> "Estoy muy sorprendido al recibir su factura por $878.90. Cuando hablamos por primera vez sobre la revisión de los planos de mi casa usted estimó que los costos rondarían los $250.00 a $300.00. Estuve comparando los viejos planos con los revisados, además de las especificaciones y noté que son similares….la hoja de detalles son idénticas en los dos planos excepto que hay dos hojas nuevas en los planos revisados- las puertas corredizas y la pared de ladrillo. Los planos de la plomería son completamente diferentes, excepto, naturalmente por los detalles del pozo séptico. Diseñadores y delineantes experimentados con quienes discutí los planos estimaron los mismos en $300.
> Usted me ha cobrado 1,100.00 por los planos originales. Usted sometió varios bocetos y un plano preliminar con dimensiones y detalles que según los honorarios del Colegio de Ingenieros rondan los $200.00
> Recientemente una muy buena firma de arquitectos local realizaron unos planos y especificaciones para la residencia de un amigo cuyo costos fluctúan entre $30, 000 a $45, 000. Los planos tuvieron que ser revisados después de concluidos debido a que el terreno original había sido abandonado y la topografía y la dirección del viento en el nuevo lote era diferente. Por el trabajo total a mi amigo le facturaron $600.00.
> Espero recibir de usted una factura que refleje una relación justa al trabajo realizado".

El señor Fernández le manifiesta al arquitecto su insatisfacción por la cantidad cobrada por Klumb y le señala las similitudes y las diferencias entre los planos revisados y los originales; de lo cual se desprende que el cliente pudiese tener algún tipo de conocimiento arquitectónico. Sin embargo, el cliente le comunica al arquitecto que hizo varias consultas a dibujantes y delineantes sobre el particular, quienes comentaron que los costos fueron excesivos. Este comentario revela cierta ignorancia del cliente sobre la labor del arquitecto, ya que lo compara con los trabajos de estos dos profesionales. El señor Fernández en su carta va más allá al comparar los servicios de Klumb con los ofrecidos por otra firma local. Aunque se podría presumir que el cliente desprecia el trabajo del arquitecto, la carta demuestra su honradez. El cliente tiene derecho a comunicarse con el arquitecto para aclarar cualquier duda e inconveniente relacionado con el proyecto, además de buscar una segunda opinión. No obstante, al analizar la respuesta de Klumb, se concluye que los costos correspondían a unos servicios adicionales solicitados por el propio cliente.

Por consiguiente, el comitente desconocía el trabajo del arquitecto y los costos de los servicios prestados por este último.

Las cartas de los clientes de Klumb se caracterizaron por atender asuntos económicos y los aspectos concernientes al diseño de la obra. Reconocieron que el arquitecto era la persona capacitada para realizar el diseño de su residencia y que la misma satisfaría la necesidad de cobijo, así como también la expresión como una obra de arte. No obstante, el aprecio de los clientes de Klumb no los limitó para consultarle cualquier inconveniente respecto al diseño y realización de su vivienda, como lo expresa el señor Barasorda:

> "Puruca y yo no queremos cambiar tu diseño. Estamos muy, pero que muy satisfechos con él y odiaríamos el tener que alterar cualquier cosa que cambia el concepto o la función. No obstante, estimamos reducir substancialmente el tamaño del ala del cuarto. Entre otros detalles, como la eliminación, mientras tanto, de las rejillas de caoba y otros pequeños detalles que se pueden hacer en otro momento y que nos reducirán el precio a los $20,000. Muy pronto yo firmaré el acuerdo de venta de mi casa, así que te llamaré para ver cómo podemos ajustar estos detalles. Yo no quiero cambiar nada sin discutirlo primero contigo".[151]

Esta carta es un buen ejemplo para estudiar la relación entre arquitecto-cliente. En primer lugar, el cliente se expresa muy respetuosamente y aprecia el diseño y el trabajo realizado por el arquitecto. Sin embargo, el cliente le sugiere ideas para cambiar el diseño debido al presupuesto. Las palabras del señor Barasorda evidenciaron la complejidad de la relación entre el arquitecto y el cliente. Reconoce al arquitecto como el profesional capacitado para diseñar su residencia, pero a la misma vez confía que escuchará su petición y su sugerencia de disminuir la habitación y sugiere también, la eliminación de algunos detalles que considera innecesarios en ese instante. Es decir, el cliente desiste de los mismos para abaratar los costos de la

[151] Carta del señor Barasorda a Henry Klumb, del día 17 de febrero de 1956.

construcción, pero no la eliminación del diseño original. La opinión del señor Barasorda, contraria a la del señor Fernández, demuestra humildad y sensibilidad hacia lo "creado" por Klumb: "yo no quiero cambiar nada sin discutirlo antes contigo". Estas palabras revelan el profesionalismo, el conocimiento y la consideración del cliente por el arquitecto.

La carta de la señora Elmira Bier es otro ejemplo que evidencia el respeto del cliente hacia la obra de Klumb y en la que reconoce y afirma su peritaje:

> "…En la página dos de la copia que poseo he encontrado una nota que debió haber advertido el hombre de la calefacción "asegúrese que la calefacción tenga humidificador". Usted probablemente tenía esto en mente cuando hizo referencia a la superioridad del aire caliente sobre el agua caliente. Estoy completamente convencida del conocimiento y la sabiduría de su sugerencia y planificaré la utilización de la calefacción de aire caliente. Todavía deseo que hubiese la manera de tener un medio baño adicional, pero entiendo su firme oposición al mismo, probablemente con toda razón. Mi otro gran arrepentimiento es la consideración del cuartito adicional. Sin embargo, hemos ido sobre este asunto anteriormente y sé que los planos actuales son completamente adecuados en términos del tamaño para dos personas y absolutamente hermoso en términos de diseño. Yo espero poder construirla en la primavera. Con los mejores deseos a usted y a Elsa".

La señora Bier está convencida de la sabiduría y el conocimiento profesional del arquitecto. Se presume que este comitente, a pesar de que acepta y respeta el diseño de Klumb, utiliza la carta para expresar y desahogar sus sentimientos y deseos no cumplidos. Por tanto, sus palabras revelan un poco de nostalgia que no fue tomada en cuenta. Por otra parte, la señora Bier reafirma que el diseño creado por el arquitecto se ajusta a sus necesidades y sus gustos, además de considerarlo estético.

El señor Evans, al igual que los dos clientes anteriores, confiaba en la capacidad que tenía Klumb para atender sus súplicas. En carta del 16 de noviembre de 1960, le notifica a Klumb que su esposa quiere realizar unos cambios al diseño, aunque se muestra satisfecho con el mismo. El cliente le comenta al arquitecto que le

gustaría discutir con él estos asuntos en su próxima visita a la Isla. Uno de los detalles que plantea es la disposición de la estructura referente al solar:

> "In the meantime Mrs. Evans feels that there is too much obstruction of breeze to the bedrooms. She questions whether it would be best to turn the house something like about 45 degress clockwise, thus removing some of the obstruction to the wind flow to the bedrooms. For myself, I seriously doubt that this is the case and am offering it only as a suggestion because she seemed to be strong for some such idea. As to the survey, I would appreciate it if you would go ahead and arrange for whatever survey you think desirable. I certainly would be interested in knowing where the house be located with respected to some of these wonderful trees on the property". [152]

El señor Evans no está convencido de la sugerencia de su esposa y le insiste a Klumb que haga lo que crea más conveniente; de lo cual se desprende la confianza plena que tenía el cliente hacia el trabajo y diseño del arquitecto. La carta demuestra también que el cliente compartía la sensibilidad de Klumb hacia la naturaleza debido a su interés por conocer la localización exacta de la casa respecto a varios "árboles maravillosos". También está de acuerdo con Klumb en limitar el uso exclusivo del acondicionador de aire a los dormitorios. Finalmente, las palabras de despedida del señor Evans, manifiestan el gran placer que será para ellos la visita al arquitecto.

La carta del señor Janos Delej dirigida a Henry Klumb, revela hasta qué punto el cliente interviene en el diseño y construcción de la obra arquitectónica. En carta del 10 de agosto de 1970, el cliente le informa al arquitecto su decisión de cambiar la distribución de los espacios y que él mismo se encargará de construir el primer nivel. Sin embargo, consciente del diseño realizado por Klumb, le consulta sobre las posibilidades de dichos cambios.

---

[152] Carta del señor Wilson Evans a Henry Klumb, 16 de noviembre de 1960.
"A todo esto, la señora Evans siente que hay demasiada obstrucción de la brisa en los dormitorios. Ella pregunta si es posible girar la casa unos 45 grados según las manecillas del reloj lo que cambiaría el flujo del viento hacia las habitaciones. Por mi parte, realmente tengo dudas sobre esto y lo presento solo como una sugerencia, pero ella es muy firme en sus ideas. De todos modos, apreciaría que siguieras adelante y que hagas lo que creas más conveniente. Por cierto, estoy muy interesado en conocer la localización de la casa respecto a los maravillosos árboles que hay en la propiedad".

> Dear Mr. Klumb:
> Please find enclosed a new proposed layout, and I certainly owe you an explanation why I have changed my mind. Now I have decided to build the ground floor myself and unfortunately I asked from you the water and electric layout without a final review of the problem…Also I am very conscious of the attractiveness of your design. Filling up the space under the overhang only squeeze in five rooms is spoiling the attractiveness of your original design. Income of course is important to have, but not to the detriment of style".[153]

La misiva demuestra la confianza del cliente en el arquitecto mediante la consulta a Klumb y en la que notifica y justifica los cambios del proyecto. La carta revela la capacidad que tenía Klumb para atender y escuchar a sus clientes.

En el archivo del arquitecto Klumb existe una gran cantidad de cartas de sus clientes, en la que le expresaron su aprecio y su admiración como es el caso de la señora Gloria Cadilla, quien expresó lo siguiente:

> "Finalmente he podido enviarle a usted el cheque adjunto por $387.00 de acuerdo a su factura del 5 de marzo de 1968. No me había percatado de que pasó más de un año atrás que usted comenzó a trabajar en el diseño de mi adorado estudio. Lo que significa para mí en términos de comodidad, privacidad y elegancia en adición a su funcionalidad y valor estético es difícil describir. Más aún entiendo que ha hecho esto es especialmente para mí, sólo para complacerme, sin ganancia alguna, pero invirtiendo tiempo y labor que no ha sido y nunca será pagada en términos de dinero. Sin embargo, mi gratitud es inmensurable.
> He movido todas las cajas que interfieren con el diseño original al cuarto de almacenamiento. De vez en cuando realizo una recogida general de papeles pero de alguna manera se amontonan nuevamente. A pesar de que en ocasiones el espacio no luce tan ordenado como debiera, yo le aseguro que lo disfruto infinitamente.
> El día que estrechamos manos por primera vez fue un día muy feliz para mí. Muchos otros le han seguido. Nuestras vidas han sido influenciadas felizmente por su creativo y cariñoso trabajo.
> Yo espero y oro a Dios para que le bendiga en todas Sus maneras y nos continúe otorgando el privilegio de su inspiradora compañía".[154]

Esta carta demuestra la inmensa gratitud y felicidad del cliente por el diseño realizado por Klumb. La cliente está complacida con el espacio creado en términos funcionales y estéticos que además de agradecerle al arquitecto por su creación es consciente que el espacio fue creado especialmente para ella. La personalización del espacio arquitectónico resulta para el cliente un gesto de total desprendimiento del arquitecto,

---

[153] Carta del señor Janos Delej a Henry Klumb, 10 de agosto de 1970.
[154] Carta de la señora Gloria Cadilla a Henry Klumb, 18 de marzo de 1968.

"más aún entiendo que ha hecho esto especialmente para mí, sólo para complacerme, sin ganancia alguna, pero invirtiendo tiempo y labor que no ha sido y nunca será pagada en términos de dinero". Las palabras de la señora Cadilla denotan un gran afecto y admiración por el trabajo realizado como por la singular calidad humana del arquitecto. Ella está convencida que el trabajo realizado requiere tiempo y dedicación y en consecuencia, nunca será pagado en términos de dinero. La satisfacción y felicidad que siente el cliente por el diseño y la labor realizado por Klumb es más importante que el costo material del mismo. Es interesante que en el segundo párrafo de esta carta, el cliente le cuente al arquitecto las tareas que ha realizado para que el diseño no desluzca. De lo anterior, se puede presumir que la clienta sintió el deber de mantener el espacio según fue diseñado e informárselo a él. A pesar de que la cliente acepta que no siempre puede mantener el espacio ordenado, lo disfruta de igual manera. Según su opinión, la comodidad y la funcionalidad del mismo no se ven afectados por cuestiones estéticas.

La carta de la señora Cadilla revela también sentimientos profundos hacia Henry Klumb. Considera que el haberlo conocido los ha hecho feliz porque también ha mejorado su calidad de vida y le confiesa cómo su vida ha sido influenciada por él. La señora Gloria Cadilla al finalizar la carta, se despide de la siguiente manera: "Yo espero y oro que Dios le bendiga en todas Sus maneras y nos continúe otorgando el privilegio de su inspiradora compañía". Estas palabras denotan simpatía, cariño y afecto, dejando saber al señor Klumb, cuan importante es para sus vidas.

Existe otro tipo de correspondencia en el archivo de Klumb que nos sirve para estudiar la relación del arquitecto con otras personas que no fueron sus clientes, pero que aportan información valiosa sobre su personalidad y su trabajo arquitectónico. Se ha seleccionado tres cartas que revelan el impacto de Klumb en la vida de la señora Tere[155], la de Evan Faturoti y el señor James W. Edwards. Las primeras dos demuestran la influencia del estilo arquitectónico de Klumb, mientras que la tercera es prueba de la sensibilidad y la amabilidad del arquitecto.

La carta de la señora Tere se distingue de las otras dos por estar escrita de manera muy personal e informal:

> Querido señor Klumb:
>
> ¿Cómo estás? Espero que tú y la señora Klumb estén en buena salud. ¿Están muy ocupados en la oficina? Siento mucho que no pude verlos antes de irme.
> Estoy en Londres desde hace tres semanas y hasta ahora lo estoy disfrutando mucho. Espero estar aquí por algún tiempo trabajando en alfarería en Aylesforf, Kent.
> Aquí en Londres, me gusta particularmente San Paul's. Hasta ahora no me he encariñado de la arquitectura moderna inglesa. En calidad no es mejor que la arquitectura americana o de Puerto Rico, aunque los ingleses toman en consideración el peatón al diseñar los complejos.
> Las residencias subsidiadas son un desastre, y consisten en edificios muy altos con poco o ningún espacio abierto (excepto por los lotes de estacionamiento que se le llaman aquí, parque de carros).He visto que en estos no toman en consideración la vida diaria de sus habitantes. Esto es particularmente lamentable, ya que en Londres hay parques grandes y encantadores que me sirven de inspiración. Extraño el estar más en contacto directo con la arquitectura, como estuve en tu oficina. Desearía que hubiera una forma de estudiar la arquitectura desde abajo como aprendiz o como ingeniero.
> Cariños para la señora Klumb y para Richard.
> Muchos cariños para ti. Tere[156]

En primer lugar, la misiva comienza con un saludo y con la disculpa de no haber podido despedirse de todos en la oficina antes de irse a Londres. Inmediatamente, la remitente le notifica a Klumb sus planes en ese país: "espero estar aquí por algún tiempo trabajando en alfarería". Esta línea comprueba su aprecio por el arte y

[155] Desconocemos el apellido de la remitente, sólo aparece el nombre de la misma.
[156] Carta del 8 de abril de 1972.

denotan nostalgia por la experiencia vivida en la Isla. Además, echa de menos el estilo arquitectónico tropical característico de Klumb. Este aspecto es el más importante en esta carta, ya que la señora Tere le informa a Klumb sobre la construcción y el estilo de los edificios londinenses y establece una comparación de los mismos: "hasta ahora no me he encantado de la arquitectura moderna inglesa. En calidad no es mejor que la arquitectura americana o de Puerto Rico". Sus palabras revelan un conocimiento arquitectónico, que presumimos, aprendió durante su práctica o trabajo en la oficina del arquitecto. La señora Tere emite juicio sobre la pobre calidad de vida de los habitantes que viven en esos edificios subsidiados, revelando así la influencia de Klumb en su vida. El arquitecto afirmaba que los edificios se hacían para el disfrute del ser humano y que los mismos debían mejorar su calidad de vida. Klumb consideraba importante también, la interacción del exterior y el interior de los edificios. La última parte de la misiva "extraño el estar más en contacto directo con la arquitectura, como estuve en tu oficina" puede interpretarse de dos maneras. En primer lugar, la señora lamenta y extraña el no poder disfrutar de los espacios construidos por Klumb, además de aprender cómo se hace la arquitectura y en segundo lugar, no considera los edificios modernos alrededor de ella, como una obra arquitectónica. Finalmente, su carta confirma la capacidad que tenía Klumb para instruir e influir en la vida de aquellos que le conocían.

Por su parte, la carta del señor Evan Faturoti prueba el impacto que tuvo Klumb a nivel nacional. En primer lugar, hay que destacar que es un profesor de

arquitectura quien le hace la recomendación para que conozca a Klumb "él lo conoce muy bien y me ha dicho buenas cosas sobre usted". Estas palabras demuestran la influencia del trabajo arquitectónico de Klumb. El señor Faturoti, preocupado por los problemas de la arquitectura tropical en su país (Nigeria), le solicita a Klumb la oportunidad de practicar en su oficina para aprender las soluciones para ambos y finaliza su carta esperanzado en recibir respuesta afirmativa a su petición.

La carta del señor James Edwards es otro ejemplo que muestra el impacto de Henry Klumb en la vida de otros. El señor Edwards en su misiva expresa una gran satisfacción con el trato recibido del arquitecto. Su experiencia resultó tan placentera que le escribe a Klumb para que la señora Burham pueda disfrutar también de la misma. La carta demuestra, tanto la amabilidad de la familia Klumb como su sensibilidad hacia la naturaleza.

> Estimado señor:
> Cuando escuché que la señora Alan Burham, esposa del director ejecutivo de The Landmarks Preservation Commission of New York City, tiene planificado visitar Puerto Rico, se me ocurrió escribirle porque recuerdo su bondad para conmigo cuando acompañaba al señor y la señora Henkel del New York Chapter, AIA en una visita hace varios años atrás. En aquel viaje recuerdo haber pasado una tarde fascinante con usted enseñándonos su jardín y su residencia y viendo en la noche con su familia las excelentes fotos de las flores que había tomado".[157]

Estas palabras demuestran la gran satisfacción de este cliente con el trato recibido por el arquitecto, además del aprecio por su obra. El cliente, confiando en la sensibilidad de Klumb, le solicita que atienda a su amiga a sabiendas de que el encuentro puede ser muy beneficioso y placentero para ambos.

[157] Carta del señor James W. Edwards a Henry Klumb. Recibida por la oficina Klumb el 11 de abril de 1968.

Las cartas enviadas por Henry Klumb a sus comitentes también son muy importantes para el estudio de la relación arquitecto-cliente. Son muestra de su gran sensibilidad y calor humano hacia sus clientes, a la naturaleza y a la vida misma. El arquitecto Klumb utiliza la carta para comunicarse con su cliente sobre los aspectos concernientes al diseño de las residencias y aprovechaba cada una de ellas para instruirlo sobre la distribución y la funcionalidad de los espacios, la importancia de la interacción entre el exterior y el interior, la armonía entre lo estético y funcional, entre otros aspectos.

Hay varias cartas en el Archivo de Arquitectura que son sumamente importantes porque demuestran la integridad profesional de Henry Klumb. La carta dirigida al señor Fernández García es prueba de lo expresado:

> Estimado Sr. García:
> Su carta del 12 de julio hace referencia a "una factura que refleje una relación justa al trabajo realizado". Para su información, incluyo en esta carta, copia de declaraciones juramentadas, firmadas por los miembros de mi personal, testificando sobre el monto exacto del pago que recibieron por trabajar en la revisión de los planos de su casa. El monto total de los pagos ascienden a $703.32, que es el monto exacto cubierto por la nota de mis honorarios enviada a usted en junio 19, y un cargo por costos indirectos de 25%, pero sin cargo adicional por mi tiempo, que llevo el total da $878.90.
> Por lo tanto, en mi opinión, mi factura refleja una relación justa al trabajo realizado ya que incluye nada más que mis costos actuales por salarios que he pagado. Los costos habrán sido más elevados de lo que usted anticipaba, pero simplemente cubre el total de horas exactamente invertidas en las varias revisiones que usted solicitó. ¿Necesito yo negar este hecho y enviarle a usted una factura cubriendo solo las horas que usted, o sus amigos, consideran suficientes? Cualquiera que hayan sido sus expectativas, estas son las cifras reales y la base de mi factura. Yo en ningún momento pretendí que entendiera que yo le facturaría un monto fijo específico de dinero, sin tomar en consideración el tiempo invertido y el costo envuelto en tantas revisiones.
> Es vergonzoso e incómodo entender que es necesario llegar a estos términos para justificar el valor de mi trabajo y defender mi ética profesional. No es mi interés prolongar esta situación incómoda o crear dificultades entre nosotros. Mi tarifa es $878.90, mi integridad es inestimable, y estos hecho son inalterables al nivel que usted honra mi factura.
> Yo aceptaré, como pago por la factura, nada menos que el monto total y si usted aun considera que no desea pagarla, entonces yo la cancelaré en su totalidad y considérela un regalo a usted.
> Quedo de usted,

La carta del señor Fernández, al igual que la dirigida a la señora Juliá discutida en la página cinco, revela lo importante que era para Klumb su ética profesional. La misma demuestra también el aprecio que le tenía al cliente al informarle que no le es cómodo ni agradable tener que discutir la situación. Klumb, además, le pide disculpas, ya que su intención no fue pretender un monto fijo de dinero. Estas palabras revelan que la comunicación entre el arquitecto y cliente no fue la más efectiva. Al parecer, el cliente pensó que el arquitecto no le cobraría por las revisiones solicitadas por él. Sin embargo, al comparar otras cartas de clientes, estos estuvieron de acuerdo con los costos adicionales por el diseño de la obra.

Las cartas de Klumb reiteran una y otra vez su sensibilidad y calidad humana. En carta del 20 de enero de 1972, el arquitecto le escribe a su clienta, doña Felisa Rincón, quien fuera alcaldesa de la ciudad de San Juan:

> "Por favor, acepte esta nota tardía que transmite nuestra más profunda tristeza por la partida y pérdida de don Jenaro. Hemos estado fuera (de la Isla) y esto nos impidió asistir a los servicios y acompañarle en su dolor. Le enviamos muchas felicidades y los mejores deseos de salud por su cumpleaños setenta y cinco, y muchas recompensas y distinciones por su larga y dedicada vida, y por los sacrificios que usted y don Jenaro hicieron para crear un mejor mundo".[158]

La carta de Klumb revela el aprecio que tenía por su cliente y es prueba también de la amistad del arquitecto con la señora Rincón y su familia. Las palabras de Klumb demuestran sobre todo, admiración, respeto y gratitud hacia esta familia.

Otra carta que ejemplifica la solidaridad de Klumb con su cliente es la escrita a la señora Saldaña de Juliá.

> "I write to you in deep sorrow. My condolence cannot diminish you grief you must feel in losing your son-Steven-so intimely. I always felt great affection for him, admired and respected him. I will always

[158] Carta de Henry Klumb a doña Felisa Rincón de Gautier.

> remember him for his sincere and human qualities of which there is so little left. Please extend my condolence also to Steven's widow and family".[159]

Esta misiva nuevamente prueba la sensibilidad y solidaridad de Klumb con su cliente, la buena relación que mantuvo con toda la familia y el gran aprecio y admiración por el hijo fallecido "yo siempre sentí un gran afecto por él, lo admiraba y respetaba". Esto demuestra que Klumb estimaba mucho a su cliente y en este caso, parece demostrar un profundo sentimiento como el de un padre hacia un hijo. Es importante señalar que esta carta, como la anterior, está escrita a mano. Esto prueba la relación personal que mantuvo el arquitecto con estas familias.

La carta de Klumb al señor Julio Marrero es otro ejemplo de la buena relación entre arquitecto y cliente.

> "Aprecio mucho que me hayas enviado el reporte de la Casa Blanca y el folleto del Servicio Nacional de Parques. Fuiste muy amable al hacer esto y te doy las gracias por ello. Te extrañamos aquí y esperamos escuchar de ti y de tus actividades, o mejor aún, verte y poder hablar de ello."[160]

La cita anterior confirma la buena relación que mantenía Klumb con sus clientes, aun después de haber finalizado la obra. Al evaluar las cartas de este cliente, se puede apreciar que las palabras fueron cada vez más impersonales. Klumb agradece a su cliente la información enviada y le comunica su deseo de verlo y hablar con él. Esta acción denota un gran aprecio por su cliente y prueba la existencia de una buena amistad.

Una de las cartas de Klumb que mejor ejemplifica su sensibilidad y las buenas relaciones con sus clientes, es la enviada a su amigo el artista Marcolino Maas el 21 de mayo de 1976:

---

[159] Carta de Henry Klumb a la señora María Luisa Saldaña el 20 septiembre de 1971.
[160] Carta de Henry Klumb a Julio Marrero. La fecha aparece escrita a mano como sigue: 3/9/1971.

> "A lot has happened since the good old days. All the great hopes and aspirations to "bring a harmonious, for the good of our souls and bodies and for the observation of our fellow citizens and such parts of the world as many care to look-Operation Bootstrap-the right to life; Operation Commonwealth-the right to liberty; and Operation Serenity-the pursuit of happiness with some hope of really catching up with her". (Muñoz) A rendezvous with destiny never realized. So we go on, dream of what could have been and hope that not all is lost and in between face the crude realities of man's inhumanity to man. We are thankful that we keep occupied by former clients just doing piece meal, remodeling and addition jobs which keeps us in bread and butter but with no problems to solve, no nut to crack. I hope that you will still be active creating and producing and that it may be rewarding. I thank you for the brochure and I value having it. To compensate I will enclose mine for what it is worth. I have fond memories of our creative escapade and wish you all the best with a feeling of a lasting friendship and affection".[161]

En la carta, Klumb se muestra nostálgico y melancólico por los tiempos pasados, tanto a nivel artístico como personal. Las palabras de Klumb revelan frustración por todo lo que vino a hacer en la Isla y no se logró. Para él, no se había alcanzado una arquitectura que cumpliera con las necesidades de la población y que estuviera acorde con la idea del gobernador Luis Muñoz Marín. Klumb va más allá al afirmar que la idea de Muñoz Marín era envidiada por muchos otros países y que se adaptaba muy bien a las condiciones de la Isla. Sin embargo, el arquitecto confía en que se pueden lograr cosas nuevas a pesar de la "cruel realidad de la inhumanidad del hombre con el hombre". La cita demuestra la indignación del arquitecto con las acciones de la humanidad.

---

[161] Carta de Henry Klumb a Marcolino Maas del día 21 de mayo de 1976.
Mucho ha sucedido desde aquellos viejos tiempos. Todas aquellas esperanzas y aspiraciones de "traer un logro armonioso, por el bienestar de nuestras almas y cuerpos y por la observación de nuestros conciudadanos y aquellas partes del mundo que muchos anhelan mirar – Operación Voluntad – el derecho a la vida; Operación Comunidad – el derecho a la libertad; y Operación Serenidad – la persecución de la felicidad con la esperanza de alcanzarla". (Munoz) Un encuentro con el destino nunca realizado. Así que continuamos, soñando con lo que pudo haber sido y esperanzados de que no todo se ha perdido, y entre tanto, enfrentando las realidades crueles de la inhumanidad del hombre con el hombre. Nosotros agradecemos que clientes anteriores nos mantengan ocupados trabajando fragmentos, remodelando y realizando tareas de adición que nos mantienen en pan y mantequilla pero sin problemas que resolver, sin nueces que quebrar. Yo espero que todavía tu estés creando activamente y produciendo y que sea gratificante. Te doy las gracias por el folleto y valoro tenerlo. Para compensarlo, te envío el mío. Guardo buenos recuerdos de nuestra escapada creativa y con sentimientos de afecto y amistad duradera deseo todo lo mejor para ti.

La carta de Klumb prueba también la buena relación que mantuvo con sus clientes al comunicarle a su amigo que gracias a ellos es que continúa trabajando "nosotros agradecemos que clientes anteriores nos mantengan ocupados". Klumb muestra satisfacción por los mismos a pesar que dichos trabajos sean simples "sin problemas que resolver y nueces que quebrar". Esta expresión del arquitecto prueba la amistad que tenía con el artista Maas. Klumb extraña y echa de menos la colaboración entre ambos. Además, a través de esta carta se desahoga y expresa sinceramente sus inquietudes y se podría decir que hasta sus frustraciones. Se puede inferir que sus palabras serán comprendidas por su amigo, ya que compartieron varias experiencias como artistas. Klumb concluye deseándole los mejores deseos a su amigo pero sobre todo que se mantenga creando y que sea gratificante; un artista crea sus obras por gusto y disfrute personal.

Las cartas de William Levitt, opuestas a aquellas de Henry Klumb, limitan de antemano la relación entre arquitecto y cliente. (apéndices 12 y 13) Levitt le escribe a su cliente únicamente sobre aspectos concernientes a la venta de la propiedad y además, le restringe las llamadas y las visitas al lugar:

> "Por favor no venir a la oficina con su solicitud firmada. No llamar para información adicional. De vez en cuando, serán notificados de nuestro progreso, pero la gran cantidad de llamadas y correspondencia recibidas nos tienen incapacitados."[162]

Sin embargo, Levitt finaliza su misiva, invitando al cliente a participar de una vista para conocer sobre el futuro de las viviendas:

> "THIS IS THE MOST IMPORTANT PART OF ALL! BE AT THE PUBLIC HEARING AT THE TOWN HALL IN HEMPSTEAD ON TUESDAY, MAY 27TH AT 10:30 A.M. FOR THE PUBLIC HEARING TO DETERMINE WHETER THESE HOUSES CAN BE BUILT AS WE HAVE DESIGNED THEM. THE TOWN BOARD HAS CALLED THIS PUBLIC HEARING AND

[162] Carta de William J. Levitt del 22 de mayo de 1947.

> UNLESS YOU AND YOUR FRIENDS ARE THERE, IT MAY NOT BE APPROVED. IF YOU WANT MODERN, COMFORTABLE, BESUTIFUL HOUSING AT A RENTAL WITHIN YOUR REACH, YOU MUST BE THERE! WE'RE DOING OUR PART; YOU MUST DO YOURS! [163]

Hay varios aspectos importantes en esta carta que merecen ser discutidos. En primer lugar, Levitt, contrario a las cartas personalizadas de Klumb, es muy general. Debido a la gran acogida del proyecto, la compañía se atestó de llamadas de clientes que solicitaban información. Sin embargo, la cita arriba expuesta, correspondiente al punto número seis en la carta, demuestra la importancia del arquitecto por atender las necesidades de su clientela. Es interesante que este párrafo esté escrito en mayúsculas. Es decir, Levitt llama la atención de su cliente y le hace saber lo importante que es su participación. William Levitt sobrepasa los límites cuando les señala a sus clientes que de ellos depende el diseño de una casa moderna, cómoda y bella. Apela a la necesidad del cliente para que se haga partícipe de las mismas y finaliza comunicándoles que es necesaria su participación para realizar el proyecto de viviendas.

[163] Esta es la parte más importante de todo. Esté presente en la vista pública en el ayuntamiento en Hempstead el martes 27 demayo a las 10:30 a.m. La vista pública es para determinar si estas casas pueden ser cosntruidas como las hemos diseñado. La Junta del pueblo ha llamado a esta vista pública y a menos que tus amigos y tú estén ahí, puede ser que no se apruebe. Si quieres vivir una casa moderna, cómoda y bonita, a un precio asequible, ¡tienes que estar allí! Nosotros hicimos nuestra parte; tú debes hacer la tuya. *Ibid*

a. El contrato

El contrato, al igual que las cartas, ha servido históricamente para conocer la relación del arquitecto con su cliente; sin embargo, ha sido el documento oficial para formalizar la misma. El contrato fue muy utilizado por el patrono o mecenas durante la Edad Media para estipular detalladamente los honorarios del artista, los materiales, el precio, la duración, el tamaño y el tema de la obra. Hoy día es el arquitecto quien determina parte de estos acuerdos. El contrato, en muchas ocasiones, incluía también la iconografía requerida por el comitente.

Para estudiar los contratos es necesario hacer un recorrido histórico sobre su utilización. Durante la Edad Media existieron dos tipos: el contrato por servicio y el contrato por obra. Una relación más directa entre el patrono y el arquitecto era posible que se desarrollara en el contrato por servicio. El artista, además de recibir un jornal o salario permanente, recibía varios beneficios como vivir en los terrenos del patrono. La cercanía entre ambos propiciaba la comunicación continuamente. Lon R. Shelby en su escrito *Monastic Patrons and Their Architects: A case study of the contract for the Monk's Dormitory at Durham* confirma esta aseveración:

> "Unlike the modern architect, the medieval master mason stayed on the building site and directed the construction work himself. The more or less continuous presence of the architect had significant consequences on the design process. In effect it meant that the building could be designed, while it was under construction; or put more precisely, that certain design decisions could be deferred until required for the actual construction of that part of the building".[164]

[164] Lon B. Shelby, *Monastic Patrons and Their Architects: A case study of the contract for the Monk's Dormitory at Durham*, en Gesta, Vol.15, No. ½, Ensayo en honor a Sumner Mcknight Crosby, págs.91-96. Publicado por International Center of Medieval Art. http://www.jstor.org/pss/766754.

Es importante destacar que aún cuando se había estipulado en el contrato los detalles del diseño arquitectónico, el mismo podía variar durante el proceso de construcción como señala Shelby en la cita. El que el arquitecto estuviera constantemente en el lugar de la obra, le permitía consultar y sugerirle al patrono los percances y cambios al diseño.

Un ejemplo de este tipo de relación es la del maestro Jusquín en la Catedral de León, España, siglo XIII.[165] Jusquín fue contratado para ser el maestro de obras de todos los trabajos de dicha catedral. En el contrato se estipuló que cobraría 600 maravedís al año y mientras siguieran los trabajos, se aumentaría la cantidad a 1000.[166] Además, se le daría 15 cargas de trigo y cobraría adicional por cada día festivo que trabajara.[167] El contrato disponía también, que se le haría un nuevo pago por cada obra que se encargara aparte. También podía contratar a otras personas que lo ayudaran en las labores de construcción del proyecto. El trabajo del arquitecto Jusquín, más que un diseñador, era un coordinador de obras; él trabajaba con los canteros de la Catedral, pero tenía que rendirles cuenta a su patrono. Juan Luis Blanco Mozo señala que el maestro Juskín disfrutó también de una casa en la calle Canóniga, hoy Cardenal Landázurri, frontera a la capilla de San Nicolás, en el ángulo

---

[165] Juan Luis Blanco Mozo señala que las labores de Juskín en la catedral duraron entre 1445 y 1481 aproximadamente. Señala Blanco Mozo que para el 1445 ya ocupaba las casas de la calle Canóniga como titular de ese oficio. *La torre sur de la catedral de León: del maestro Juskín a Hans de Colonia*, Anuario del Departamento de Historia y teoría del Arte, Vol. XI, (1999), págs. 29 y 31.

[166] La información sobre el contrato de Juskín fue provista por la Prof. María Dolores Teijeira Pablos en el curso de doctorado *El intercambio cultural a través del encargo artístico en los siglos del gótico: la obra de arte como producto*, impartido en la Universidad de León en febrero de 2006.

[167] Esto indica la situación privilegiada de este arquitecto. Blanco Mozo apunta que Juskín fue el único trabajador que en el período documentado de 1458-1462, cobró alguna cantidad por los días festivos.

noroeste del claustro.[168] La descripción que provee Blanco Mozo de la vivienda de Juskín prueba la situación privilegiada de este artista:

> "Espaciosa y práctica, pero sin grandes lujos, se distribuía en dos plantas: la baja con un portal, establo, corral con un pozo, casa de horno, bodega, vergel, leñera, cocina con chimenea baja y dos cámaras; la alta con otras cuatro cámaras. En el año 1445, el alquiler anual estba valorado en 250 mrs. cantidad que el administrador de la obra pagaba a los beneficiarios del cabildo."[169]

La relación entre Juskín y su patrono avanzó mientras transcurría el tiempo debido a la constante subida de sus gratificaciones; luego firmaría otro contrato para realizar varias imágenes para la Plaza de Santa María de Regla.[170]

La relación entre arquitecto y el cliente podía ser más limitada en el contrato por obra, ya que el artista no contaba con la mayoría de los beneficios dispuestos anteriormente. Si bien el arquitecto trabajaba constantemente en el proyecto, no necesariamente mantenía comunicación con su patrono. El arquitecto, en este contrato, recibía el pago específico por el costo y diseño de la obra. Un ejemplo de ello es el contrato entre el arquitecto Juan Gil de Hontañón y el corregidor y regidor de la ciudad de Segovia. Según el escrito de Boloña Alonso Ruiz sobre los comienzos profesionales de este arquitecto, Gil de Hontañón firmó un contrato el 12 de agosto de 1500 para hacer la obra de "la puente de los caños e camyno de santa maria de las nyeves e la puente de santa maria de las nyeves", obra que había rematado con la suma de 150.000 maravedíes.[171] Alonso Ruiz señala que la documentación existente fija la residencia de Hontañón en la localidad de Rascafría, cercano a la ciudad de

---

[168] Juan Luis Blanco Mozo, pág. 32.
[169] *Ibid*,
[170] *Op.cit.,* págs. 32-33.
[171] Begoña Alonso Ruiz, *Juan Gil de Hontañón en Segovia: sus comienzos profesionales*, págs.153-162. http://www.dialnet.unirioja.es/servlet/fichero_articulo?codigo=291330. 22 de febrero de 2010.

Segovia. Esto prueba que el arquitecto, contrario a Juskín, no residía en los predios del patrono. La deducción lógica del escrito de Alonso Ruiz es que el arquitecto no mantuvo una comunicación constante con su patrono, ya que "en noviembre de 1501 otorgó un poder a otros canteros cántabros para que cobrasen en su nombre lo que se le adeudaba por esas obras realizadas para la Justicia y regimiento de la ciudad de Segovia".[172] El poder firmado por Juan Gil de Hontañón decía lo siguiente:

> "Juan Gil cantero/con segouya
> Sepan quantos esta carta de poder vieren como yo juan gil de hontanon cantero vezino que soy de resynes ques en la montaña otorgo que conozco por esta carta que doy e torogo my poder conplido llenero bastante según lo que yo tengo e según que mejor e mas cnplidamente lo puedo e devo dar e otorgar de derecho a pero gutierrez vezino de valle e a Juan garcia varajo vezino de gibaja e a vos juan de cubillas vezino de matienco e a cada uno de vos en solidum especialmente-sic-pa que por my e en my nombre e pa my mismo podais cada uno de bos demandar pedir a segobia todos egules-sic-quel mio que a my me deven e sean tenidos de una obra que yo tome a hezer desta cibdad de Segovia de la dicha Justicia e regimiento della ques la obra de la puente de ocina e otra obra de l a puente e camnio de santa maria de las biebes e pa que la podis pedir e rescibir de qualquier personas que amy mesten obligadas a los dar.."[173]

El arquitecto Gil de Hontañón enfrentó algunas dificultades con los pagos correspondientes estipulados en el contrato y por este motivo solicitó ante los Oidores de la Real Chancillería de Valladolid el pago de la cantidad adeudada.[174] Sin embargo, señala Alonso que el conflicto fue resuelto sin mayores enfrentamientos, ya que el arquitecto volvió a trabajar como maestro de la nueva catedral.

El historiador Michael Baxandall en *Pintura y vida cotidiana en el Renacimiento* señala que durante el Renacimiento, al igual que en la Edad Media, existieron dos tipos de contrato: "contratos en regla, expedidos ante notarios y los otros, *ricordi,* menos elaborados, memoranda que deben conservar ambas parte".[175] Baxandall

---

[172] *Ibid*, pág. 159.
[173] *Ibid*
[174] *Ibid.*
[175] Michael Baxandall, Pintura y vida cotidiana en el Renacimiento. Arte y experiencia en el Quattrocento, pág. 20.

señala que ambos contratos solían tener el mismo tipo de cláusulas aunque no existía una forma fija de hacer los mismos, aún dentro de una misma ciudad.[176] Añade este autor que el contrato, tal como sucedió en la época medieval, fue el documento formal que registró una línea esencial de la relación entre el artista y su cliente.[177] Las claúsulas del contrato determinaban el tipo de relación entre el patrono y su cliente. Según Ettlinger, en 1423, un documento llama a Brunelleschi inventor y director jefe de la cúpula.[178] Se presume que fuera un contrato entre el arquitecto y los *operari*, quienes encargaron la obra. Para 1426, tal como menciona Ettlinger en su escrito:

> "Brunelleschi se convirtió en un asalariado de los *operari*, con un sueldo anual de cien florines, con la condición de que trabajara exclusivamente en la cúpula. Ghiberti se quedó contratado por horas, manteniendo su paga de treinta y seis florines por año, con la condición de que su presencia en el lugar requeriría sólo una hora al día. Esto solo puede significar que su papel se había visto reducido al de consultor, y que Brunelleschi se hacía ahora totalmente cargo de las operaciones, incluida la contratación. Este arreglo es estudiado en un acta que establece que debía "proporcionar, disponer, componer o hacer que se disponga y componga todo lo necesario y deseable para la construcción, continuación y terminación de la cúpula. En 1934 tuvo lugar un raro incidente, que ilumina de forma interesante la categoría de Brunelleschi como arquitecto y la envidia que debió de despertar entre los albañiles conservadores que hasta el momento se habían responsabilizado de todos los proyectos de edificación".[179]

La cita anterior demuestra las especificaciones del contrato entre los arquitectos renacentistas italianos y su patrono. Al igual que ocurría con el arquitecto medieval, el renacentista recibía un sueldo de acuerdo con las tareas a realizar.

El costo de la obra y los honorarios del artista podían ser algunos de los mayores conflictos a los que se enfrentaba el artista como menciona Baxandall, en su escrito. Señala este autor que en algunas ocasiones si el pintor y el cliente no se ponían de acuerdo sobre la suma final, pintores profesionales podían actuar como

---

[176] *Ibid*
[177] *Ibid.*
[178] Ettlinger,pág. 109.
[179] Etlinger, pág. 25.

árbitros en este asunto.[180] Hubo ocasiones en que el artista se molestara con el cliente por no apreciar realmente el valor de la obra. Peter Burke, menciona en su libro, la anécdota que cuenta Vasari sobre el escultor Donatello. Según Vasari, Donatello se sintió ofendido porque el busto que había realizado para un comerciante genovés fue considerado por este último como demasiado costoso; así que Donatello se volvió al mercader con rabia y lanzó el busto por la ventana hacia la calle rompiéndose en pedazos.[181] Peter Burke señala que esta anécdota, al igual que otra de Pontorno demuestra que muchos artistas renacentistas no se consideraron a sí mismos meros artesanos, sino artistas, y no estaban dispuestos a negociar su calidad y libertad artística.[182]

Según Jerry Torres Santiago en su ensayo *Una folie bourgeoise: arquitectura y valores sociales en Yauco y Ponce a principios del siglo XX*, "hacer un contrato de construcción con algún propietario a principios del siglo XX en Puerto Rico, era el comienzo de un largo y engorroso proceso de planeación, supervisión y dirección de obras, además de la tenaz lucha que había que librar con las autoridades municipales para obtener los permisos correspondientes".[183] Añade Torres que la mayoría de los contratos privados de construcción se realizaban en un contexto menos formal permitiendo una conexión entre los clientes y los contratistas.

---

[180] *Ibid.*
[181] Peter Burke, pág. 97.
[182] *Ibid.*
[183] Jerry Torres Santiago, en Ilusión de Francia, pág. 132.

En el caso de Henry Klumb se desconoce si existe algún contrato que selle los acuerdos entre arquitecto y cliente. Sin embargo, le hacía entrega de un documento que describe los servicios ofrecidos por él. (apéndice 14)

El documento titulado *Los servicios del arquitecto* está redactado a manera de un contrato. El mismo consta de cinco partes: (1) los servicios básicos del arquitecto, que incluyen los servicios preliminares, los contratos y los servicios durante la construcción; (2) los pagos al arquitecto; (3) la titularidad de los documentos; (4) los costos del proyecto, y (5) las responsabilidades del cliente. El arquitecto señala también que los servicios básicos no incluían el diseño del mobiliario ni objetos decorativos. El documento revela lo metódico y ordenado que era el arquitecto. A su vez prueba su compromiso con su trabajo y con su cliente.

Klumb, a través de este documento, establece una relación con su comitente. El primer punto que plantea es la participación de su cliente en el proceso de diseño y construcción de la obra por medio de reuniones o conferencias en las que se discute aspectos como el estudio del solar, la influencia del ambiente, los códigos de construcción, entre otros. El arquitecto hace mención de la realización de varios bocetos que serían sometidos al comitente para su aprobación. Klumb es enfático en la toma de decisiones del cliente respecto a la obra. En la parte B de los servicios básicos, especifica que le asistirá al cliente para solicitar los estimados a los contratistas. Es decir, Klumb no se desliga del comitente, sino que le guía para realizar los trámites correspondientes para construir su vivienda. El arquitecto Henry

Klumb instruye y permite a su cliente para que se involucre y además concede ciertas responsabilidades.

El documento revela también la importancia de la naturaleza en el diseño arquitectónico. Klumb hace mención del estudio del medio ambiente para realizar los bocetos y dibujos preliminares de la residencia. En el punto dos de los *contract documents services*, señala que los planos muestran la localización específica del proyecto respecto al solar, los árboles para salvar o aquellos que remover, puesto que sabemos que para Klumb, esto era uno de los aspectos más importantes en el diseño arquitectónico. El testimonio de la señora Gloria Cadilla, cliente de Klumb, es muestra de ello:

> "Entonces Klumb pidió fotos del solar. Del medio del solar a cada esquina, para los cuatro puntos cardinales. Esto era para que no descuadrada dentro del contexto. Así que mandó a Roberto Net para hacer un cuadro topográfico, junto a Joaquín Vélez, del terreno. Había un palo de limón, un palo de pino que eran considerados como sagrados. Apuntar el más mínimo desnivel del terreno, el "existing wall"…esa muralla de ladrillo que está ahí. Se pidió la firma de todos los colindantes, que eran 6 en total"[184]

Otro dato que revela este documento es el compromiso del arquitecto con la obra al señalar su total participación del proyecto, desde el concepto inicial hasta la culminación y entrega del mismo. Además, enfatiza en las labores administrativas de oficina y las labores de campo y finalmente, utiliza el mismo para formalizar su relación profesional con su cliente antes de iniciar la misma.

[184] María Camila Bonilla, Entrevista a la Sra. Gloria Cadilla de Vélez, Trabajo *Henry Klumb arquitecto*, pág. 17.

b. Los planos

Los planos son documentos que revelan información valiosa sobre la relación entre el arquitecto y el cliente. A los fines de esta investigación sirven para comprender la obra arquitectónica y complementan la función de las cartas y los contratos. La importancia de los planos consiste en ofrecer datos específicos del diseño arquitectónico, tales como: la distribución y las dimensiones de los espacios, la ubicación de la casa respecto al solar, la dirección del viento, los elementos decorativos, etc. También revelan hasta qué punto el diseño se hizo de acuerdo con lo estipulado por ambos contratantes.

Los planos han servido a través de la historia como un medio de comunicación entre al arquitecto y su patrono, como también entre el arquitecto y los obreros. Los planos eran el medio visual para que el mecenas o el patrono visualizaran el proyecto. Además, era el instrumento para que arquitecto-cliente formalizaran la relación, ya que a través de ellos se lograba un diálogo sobre la obra arquitectónica y un posible contrato. Los clientes, a través de los planos, pueden visualizar el diseño ideado por el arquitecto. No obstante, Leopold D. Etllinger en su escrito sobre *La aparición del arquitecto italiano durante el siglo XV*, señala que tanto las maquetas como los planos, se preparaban en primer lugar para ser aprobadas por el patrón, aunque raramente se seguían de modo fiel.[185] Es decir, el plano era el medio de presentación del arquitecto y debía causar una buena impresión para obtener

[185] Ettlinger, pág. 110.

finalmente el encargo, aunque luego la obra sufriera cambios durante su construcción. Según Catherine Wilkinson: "en el siglo XVI, la serie de dibujos arquitectónicos con proporciones-planos, alzados y secciones- se convirtieron en el medio de comunicación entre el arquitecto y los obreros".[186] La autora señala que la construcción de El Escorial se construyó, en gran medida, utilizando tales dibujos de los cuales se conservan algunos de Juan Bautista de Toledo y de Juan de Herrera.[187] John Wilton-Ely hace un planteamiento similar al señalar que debido al crecimiento de la profesión arquitectónica en Inglaterra durante el siglo XVI, el arquitecto acostumbró a comunicarse con su cliente a través de dibujos que incluían planos sacados a escala, a menudo con las medidas y nombres de las habitaciones, inclusive, algunas hojas tenían solapas que incluían soluciones alternativas del plano o de los adornos a la consideración del patrón.[188] De lo anterior se desprende que los arquitectos renacentistas utilizaron los dibujos, como también las maquetas, para comunicarse con sus patronos y así explicarle el diseño.

Los arquitectos han utilizado los planos y los dibujos como los medios para acercarse al cliente. Ambos se convierten en los documentos formales que demuestran finalmente, los acuerdos sellados por el arquitecto y su cliente. Según Richard Sennett, el plano adquiere fuerza legal a finales del siglo XIX, convirtiéndose en el equivalente a un contrato.[189] Sin embargo, Charles de Tolany en su libro *Miguel Ángel: escultor, pintor y arquitecto*, presenta un ejemplo en el cual el dibujo de este artista

[186] Catherine Wilkinson, *El nuevo profesionalismo en el Renacimiento*, en Spiro Kostof, *Op.cit.*, pág. 146.
[187] *Ibid*, pág. 147.
[188] John Wilton-Ely, *El surgimiento del arquitecto profesional en Inglaterra* en Spiro Kostof, *Op. cit.*, 176.
[189] Richard Sennett, *El artesano*, (Barcelona: 2009), pág. 58.

sirvió para hacer el contrato con el patrono. Tonay señala que "la maqueta en madera de la Casa Buonarroti es un simplificación del dibujo que sirvió de base para el contrato, una simplificación de las pilastras que había en el piso superior."[190] El ejemplo anterior demuestra la importancia de los dibujos mediante los cuales se adquiere la autorización del patrono para realizar el proyecto.

Richard Sennet en el capítulo titulado **El artesano atribulado** hace un análisis sobre los dibujos de los arquitectos y establece una diferencia entre el dibujo a mano y el dibujo a través del ordenador. Este autor enfatiza en la división entre la cabeza y la mano respecto al diseño arquitectónico. Para Sennet, los dibujos realizados a mano conllevan una experiencia física que incluye lo táctil, lo relacional y lo incompleto contrario a aquellos hechos a través del ordenador, como se evidencia en el siguiente texto:

> "El dibujo representa una gama más amplia de experiencias, lo mismo que la escritura, que abarca la revisión editorial y la reescritura, o que la ejecución musical, que comprende la repetida exploración de las misteriosas cualidades de un acorde determinado. Lo difícil y lo incompleto deberían ser acontecimientos positivos en nuestra comprensión; deberían estimularnos como no pueden hacerlo la simulación ni la fácil manipulación de objetos completos…Por esta razón Renzo Piano, diseñador de objetos muy complicados, vuelve, en un proceso circular, a dibujarlos a mano a grandes rasgos". [191]

El arquitecto Salvador Soltero hizo un planteamiento similar al de Richard Sennet. Según Soltero, la calidad del dibujo y el diseño a mano se ha perdido debido al diseño por ordenador. Añadió en la entrevista que antes los delineantes, como también los arquitectos eran sumamente cuidadosos y detallistas a la hora de diseñar: "muchos de esos dibujos eran una obra de arte en sí mismos; nuestro delineante Paquito

---

[190] Charles de Tolnay, *Miguel Ángel: escultor, pintor y arquitecto*, (Madrid: 1985), pág. 106.
[191] *Op. cit.*, pág. 61.

García era un artista", señaló el arquitecto.[192] John Wilton Ely en su escrito *El surgimiento del arquitecto profesional en Inglaterra* comenta sobre la calidad de los dibujos arquitectónicos y comparte el señalamiento del arquitecto Soltero. Señala que los dibujos realizados por los arquitectos ingleses, a principios del siglo XIX, estaban muy bien elaborados y en algunas ocasiones eran más impresionantes que las obras mismas.[193]

La colección de Henry Klumb en el Archivo de Arquitectura y Construcción de la Universidad de Puerto Rico es una muestra de la calidad de los dibujos y planos que realizó este arquitecto. La gran cantidad de planos permite conocer con detenimiento cada detalle de las obras realizadas por Henry Klumb y a su vez complementan la correspondencia entre los clientes y el arquitecto. Como se ha comentado anteriormente, Klumb acostumbraba dibujar diferentes bocetos antes de decidir un diseño concreto. Según mencionó el arquitecto Soltero, Klumb dibujaba en cualquier papel, y en ocasiones hasta en servilletas.[194] La cantidad de hojas para cada proyecto evidencia el estudio meticuloso de cada detalle respecto al diseño arquitectónico. Por ejemplo, los proyectos de la residencia Aponte y la residencia Marrero cuenta con más de 30 hojas con detalles específicos del diseño de la casa. Es importante destacar que Klumb diseñaba las puertas, los herrajes, los armarios, los pisos y en muchas ocasiones hasta los muebles, personalizando así cada proyecto.

---

[192] Entrevista al arquitecto Salvador Soltero.
[193] Wilton Ely, pág. 188-189.
[194] *Op. cit.*

Los planos realizados por el arquitecto Klumb no solo sirvieron de medio para que el cliente pudiera visualizar su futura residencia, sino que para algunos recibir los mismos, les causaba gran emoción. La carta del señor J. Delej es un ejemplo de ello:

> "Déjeme comunicarle primeramente, lo deleitado que me siento de recibir los planos para los cuartos adicionales. Estos parecen ser excepcionalmente prácticos y también aprecio la apariencia en ambos lados, la manera en que mantiene el lema sin simplemente imitar todos los detalles. Creo que la apariencia será excelente".[195]

Las palabras del señor Delej expresan una gran satisfacción al recibir los planos; lo que a su vez evidencia un avance en la consecución del proyecto. El cliente también se sintió emocionado por los detalles-prácticos y estéticos- de los planos. Se demuestra un conocimiento formal del cliente respecto al diseño arquitectónico. Los planos también son importantes para el cliente porque depende de ellos "para adelantar la financiación y realizar los arreglos para la utilización de los cuartos adicionales antes de decidir sobre la construcción."[196] Los planos, en este caso, tal como mencionáramos con el ejemplo de Miguel Ángel en la Casa Buonarroti, se convierten en el documento oficial para sellar los acuerdos entre arquitecto-cliente. El señor Delej considera los planos importantes también, ya que serían el medio para conseguir los permisos para comenzar la construcción.

Tomando como ejemplo los planos de la residencia Dreyfuss se analizó la relación entre arquitecto-cliente. Klumb, tomando en consideración la solicitud del cliente con relación a la ubicación de las habitaciones respecto al solar y la ventilación natural, diseñó la fachada y las habitaciones principales de la casa, mirando hacia el

---

[195] Carta de J.Delej al señor Chuck Wright el día 3 de septiembre de 1962.
[196] *Ibid.*

Este, porque es la dirección proveniente de los vientos. (ilust. 4) Esto ratifica nuevamente la importancia de la naturaleza en la obra arquitectónica de Klumb. La naturaleza, en este caso el viento, le permitiría al usuario disfrutar de una ventilación cruzada sin la necesidad de acondicionadores de aire. Para Klumb, el uso de éstos sólo era necesario en los laboratorios y farmacias; él entendía que por nuestro clima tropical no debían ser utilizados.

La disposición del espacio en la residencia Dreyfuss, al igual que en todas sus casas, estaba pensado para satisfacer las necesidades particulares del cliente, pero también para mejorar la calidad de vida del usuario. Las habitaciones de esta residencia estaban divididas en dos áreas: las comunes en la parte delantera, mientras que las privadas estaban ubicadas en el área posterior de la vivienda. (ilust. 5) Esta distribución del espacio interior en público y privado es la que más predomina en la arquitectura contemporánea doméstica, tanto en las residencias singulares como las de masas. Según Carolyn Joppling, esto se debe a la formalidad de los espacios en la arquitectura norteamericana.[197] (ilust. 6) La sala, la cocina y el comedor diseñados en la parte delantera de la casa son los espacios destinados para recibir a los invitados y para compartir en familia, mientras que las habitaciones ubicadas en la parte posterior están destinadas para proteger la privacidad de sus inquilinos, a la vez que le proveen de un espacio apropiado para el descanso y la relajación.

Henry Klumb, deslinda las áreas comunitarias para toda la familia, de las destinadas para la vida íntima. Pensando en la calidad de vida de sus clientes, fusiona

[197] Carol F. Jopling, *Puerto Rican Houses in Sociohistorical Perspective*, (Knoxville: 1998), pág.168.

el espacio interior con el espacio exterior mediante la ubicación del patio de la casa tal como solicitó el cliente. Se destaca el diseño y la distribución de las habitaciones en la casa del señor Dreyfuss por estar todas dispuestas en dirección al patio que está en la parte posterior o no es un espacio añadido a la residencia, como es costumbre en muchas casas isleñas, sino que está integrado al diseño arquitectónico. El usuario puede disfrutar del patio desde el dormitorio principal, como también desde la sala y la cocina. Esta última, localizada en el centro de la casa sirve de transición entre los espacios comunes y aquellos privados; ya que es un espacio de circulación, el mostrador o mesa principal de la misma está ubicada oblicua al espacio cuadrado de la cocina. (ilust. 7) Klumb diseña el pasillo que comunica las habitaciones, mirando también hacia el exterior. La inclusión de la naturaleza en el interior de la casa se traduce también en la gran cantidad de ventanas que abren los muros de las habitaciones, permitiendo la entrada del viento, así como también de la luz natural. La manera en que Klumb distribuyó los espacios alrededor del patio, muestra claramente la importancia que tenía para él la naturaleza en el espacio de la vida familiar de acuerdo con la filosofía Wright, su mentor de Taliesin. Wright señalaba que la interacción del exterior e interior del edificio, como un sólo espacio, liberaba al ser humano y le permitía estar en contacto con la naturaleza.[198] Amalia Martínez Muñoz elabora sobre la relación entre el interior y exterior de la arquitectura del siglo XX, señalando lo siguiente:

> "Al principio modernista de la arquitectura de siglo XX en la que los espacios interiores y exteriores no se oponen sino que se articulan e ínter penetran; paralelamente, el interior de la vivienda deja de ser una suma de espacios netamente separados para organizarse en la coherencia de una misma

[198] Bruce Brooks Pfeiffer, *Wright*, (Madrid: 2004), pág.13.

unidad; se construye desde dentro hacia fuera, es el interior el que determina al exterior y no lo contrario como había sido habitual en la arquitectura tradicional". [199]

Los espacios interiores de las casa Dreyfuss determinaron el diseño exterior de esta residencia. Es decir, Klumb consideró en primer lugar las necesidades básicas de su cliente y luego diseña los elementos estéticos exteriores; revela una vez más, la relación entre el arquitecto y el cliente en la arquitectura doméstica. La fachada de la casa se destaca por su horizontalidad y el uso de quiebrasoles, tanto en la entrada principal, como en el área lateral derecha de la misma. Los quiebrasoles disimulan la luz solar y a su vez disminuyen el consumo de energía en la casa. Klumb acostumbraba utilizar el quiebrasol como parte del diseño ornamental de las viviendas. La fachada de esta residencia, se destaca también, por los techos voladizos, característico también de los diseños de su mentor de Wisconsin. El diseño exterior de la casa se completa con una escalinata que da acceso a la entrada principal.

c. Las entrevistas

Las entrevistas realizadas en esta investigación proveyeron una fuente de información invaluable para el estudio de la relación entre el arquitecto y su cliente ya que se pudo conocer el testimonio de las personas que compartieron gran parte de su vida con el arquitecto Klumb. Las entrevistas, tal como señala la arquitecta Jessica Pooi Sun Siva en su libro *Habitus shock: An exploration of architect-client relationships on house projects*, "is one of the important parts of case study research and serves as a

[199] Amalia Martínez Muñoz, *Arte y Arquitectura del siglo XX, vanguardia y utopía social*, (España: 2001), pág. 150.

checklist of substantive questions reflecting the scope of the research, which need to be addressed if they are not otherwise covered during the open-ended discussion with interviews."[200] Sun Siva estudia la relación del arquitecto y el cliente mediante las entrevistas y a través de estas, determina hasta qué punto ambos estrechan vínculos respecto al diseño y la construcción del proyecto arquitectónico doméstico. La autora hace un análisis sobre el impacto-*habitus shock*- que tiene el cliente al enfrentarse al diseño y construcción de una residencia, considerando que en el mismo se produce un proceso de aprendizaje para el cliente.

Las entrevistas realizadas al arquitecto Salvador Soltero, (discípulo y socio de Klumb), la señora María T. López, (secretaria personal), el Lcdo. Julio Marrero hijo, (cliente del arquitecto), y Priscila Ruiz (tía de Julio Marrero), revelaron aspectos personales y profesionales del arquitecto Klumb que complementan y ayudan a comprender mejor su obra. Por ejemplo, se pudo conocer sus pasatiempos, sus intereses y sus gustos. Aunque cada una de las entrevistas se distinguió por destacar algún aspecto específico del arquitecto Klumb, todos coincidieron en la gran calidad humana, la sensibilidad e integridad profesional del arquitecto.

La entrevista realizada al arquitecto Salvador Soltero permitió conocer detalles específicos con relación al proceso de diseño de Henry Klumb, además de conocer a fondo el tipo de relación que mantuvo con sus comitentes. Esta entrevista arrojó información valiosa sobre las labores de los empleados de su oficina, como también, del tipo de relación que mantenía con el arquitecto Klumb. El arquitecto Soltero

[200] Sun Siva, pág. 165.

enfatizó que todos trabajaban como un equipo: Klumb se reunía con su cliente, hacía el diseño y luego lo pasaba a sus empleados para que continuaran los detalles del proyecto. De la conversación con la señora López se obtuvo información más personal sobre la vida de Klumb, puesto que la entrevistada laboró con él durante casi toda su vida. El licenciado Julio Marrero hijo, ofreció detalles de la relación de su padre como cliente de Klumb, mientras que la realizada a la señora Prisila Ruiz complementó la anterior.

En el caso particular del arquitecto Salvador Soltero, su experiencia como discípulo y socio de Klumb, marcó su vida. Si no hubiese sido por la muerte trágica de Klumb hubieran sido socios por muchos años, según su propio testimonio. Añade Soltero que ambos tenían muchas cosas en común, tanto a nivel profesional como personal y reconoce que tenían una relación de padre e hijo como evidencian estas palabras: "Klumb era un arquitecto muy estricto y perfeccionista, pero sobretodo, era un ser muy amable: "era un ser dictatorial, no le gustaban las variaciones". Soltero apunta que Klumb era un arquitecto muy perfeccionista y utilizaba mucho papel y en algunas ocasiones una que otra servilleta, para lograr el diseño que quería: "Klumb me decía: tú no tienes que hacer todo esto (refiriéndose a los muchos bocetos) como yo". María Teresa López López concuerda con el arquitecto Soltero sobre el perfeccionismo que caracterizó a Klumb. Dice su secretaria que él no descansaba hasta lograr el diseño adecuado para su cliente. En una ocasión, recuerda la señora López que Klumb le devolvió un dibujo veintidós

veces; Klumb al darse cuenta de lo mucho que ésta había caminado desde la oficina hasta su casa, le pidió disculpas por haberla hecho pasar tanto trabajo.[201]

En la conversación con el señor Soltero se puedo comprobar que Klumb no tenía una idea preconcebida respecto al diseño arquitectónico, sino más bien dependía del estudio minucioso de la topografía, el entorno y las necesidades de sus clientes. El arquitecto Soltero comenta que para cada diseño se hacía un análisis minucioso de cada detalle, de las puertas, las ventanas, de los gabinetes, del herraje, las perillas, etc. Es importante destacar que el arquitecto Klumb también diseñaba los muebles para complementar el diseño arquitectónico.

María Teresa López indicó, también, que Klumb no soportaba la mediocridad; le gustaba que todo su equipo trabajara fuertemente para poder complacer a sus clientes. Cuenta que en una ocasión un cliente llamó a Klumb para hacerle una pregunta. La secretaria que estaba sustituyéndola no comprendió bien la pregunta del cliente y colgó la llamada. El cliente insistió y como resultado de la conversación con Klumb, la empleada fue despedida.

Otra de las cualidades que destacaron los entrevistados de Henry Klumb fue su pasión por la enseñanza. Lo consideraron una "enciclopedia ambulante". El coleccionaba muchos libros y los utilizaba continuamente como referencia, no sólo para el mismo, sino también, para todos en la oficina. Explica Soltero que si alguno de sus discípulos tenía alguna duda de cómo hacer algo, le preguntaban a Klumb y él siempre tenía una respuesta: "Klumb tenía mucha paciencia para explicarle a cada

[201] La oficina del arquitecto Klumb quedaba frente a la residencia de éste. Pero la misma está enclavada dentro de varias cuerdas de terreno lo que sus empleados, al igual que él, debían caminar un poco. Fue por esta razón que le pidió disculpas a su secretaria.

uno lo que quería decir; no le molestaba que le hicieran preguntas y mucho menos, tomarse de su tiempo para explicar detalladamente cada duda." Soltero comentó también, que Klumb iba de mesa en mesa dando ideas; "sabía muchísimo, tenía un gran colección de libros". La entrevista con el arquitecto Soltero permitió conocer que Klumb era una persona muy consciente de la poca educación que podían tener algunos obreros de la construcción, "Así que cada vez que hacía un diseño lo hacía de la manera más sencilla posible para que ellos no tuvieran ningún problema para emprender sus tareas, era muy respetuoso con todos los empleados que laboraban en la construcción de sus obras".

En cuanto a la relación de Klumb con sus clientes, el arquitecto Soltero señaló que la misma se mantenía si sus clientes aceptaban su diseño: "aquel cliente que le exigía una gran casa con un presupuesto limitado, le molestaba porque no podía intervenir en las "peleas" entre la pareja. Tampoco le gustaba que el cliente llegara a la oficina con un cartapacio lleno de imágenes de revistas, ya que era imponerle a él, el diseño". No obstante, explicó su secretaria, que el arquitecto tenía una gran capacidad de explicarle cada detalle a su cliente y convencerlo de que el diseño propuesto era el que mejor se ajustaba a sus necesidades. La información reveló además que aquella casa que era alterada sin su consentimiento, la desheredaba; según afirmó Soltero esto ocurría casi siempre en casas que iban pasando de generaciones o nuevos inquilinos.

De la entrevista se concluyó que Klumb se destacó por ser un hombre muy detallista; estudiaba los colores y hacía muestras de los mismos para cada residencia,

siendo los neutrales (cremas, marrones y grises) los más utilizados. (ver apéndices 2 y 3) Cuenta su secretaria que Klumb estaría muy contento hoy día, ya que la mayoría de los edificios se pinta de gris. La oficina siempre se caracterizó por su color gris, no obstante, la puerta de la misma estaba pintada de un color anaranjado fuerte para llamar la atención. Es curioso que los edificios que componen el Recinto de Ciencias Médicas de la Universidad de Puerto Rico hayan sido pintados recientemente con estos tonos.

A pesar que Klumb se caracterizó por su carácter estricto y fuerte, mantuvo una muy buena relación con sus empleados. Soltero señaló que la relación de Klumb con todos los empleados de su oficina era una de padre a hijo. Recuerda el arquitecto Soltero que a veces Klumb iba por las mesas y le daba en la cabeza con un lápiz a sus empleados, pero lo hacía como una demostración de cariño. Nunca les faltó el respeto.

De las entrevistas realizadas se pudo comprobar su apreciación por su maestro de Taliesin, Frank Lloyd Wright. Sus diseños, como mencionaron los entrevistados, son producto de un análisis minucioso del entorno natural. Sobre su experiencia con Wright, Soltero comentó lo siguiente: Klumb nos llegó a hablar de él (Wright) decía que Wright hacía un detalle y seguía añadiéndole a ese detalle, nunca se sentía conforme con el diseño, además era muy dictatorial. Sin embargo, lo respetaba mucho, sus ideas provienen de la enseñanza de Wright". Los entrevistados concuerdan en que Klumb era demasiado sensible, sobre todo con la naturaleza, sentía un gran amor por ella. Esto permitió concluir que sus diseños no sólo eran un

simple ideal de la arquitectura, sino que él la consideraba (la naturaleza) su amor primordial, "si había un árbol, el construía alrededor de él".[202] López señaló en la entrevista que nunca ha conocido una persona tan sensible con la naturaleza: "Me acuerdo que él siempre venía con su trajecito y si se encontraba unas florecitas silvestres en el camino nos las traía a Maggie y a mí. El nos decía: "una florecita para otra florecita". Esta añade: "Klumb se sentaba todas las tardes a admirar las plantas, decía que las sombras de éstas eran sus *uninvited guests*. El me contaba también que todas las tardes disfrutaba la visita de un lagartijito que se paraba al lado de él. Como sabía que yo le tenía miedo, me lo contaba todos los día para molestarme".

La señora María T. López explicó que Klumb se enamoró de esta isla y que disfrutaba grandemente de nuestro clima tropical. Ella, al igual que Soltero, comentó que él no era partidario de los acondicionadores de aire, porque eran estrictamente necesarios para edificios como las farmacéuticas y los laboratorios. La señora López señaló también que el arquitecto Klumb se puertorriqueñizó: "a él le encantaban las fiestas, pero era muy casero, así que las fiestas las hacía en su casa. En su cumpleaños siempre mandaba a su chofer a comprar el lechón. Le encantaba la comida puertorriqueña, tenía a una empleada llamada Rosalía quien le cocinaba".

Uno de los datos que reveló las diferentes entrevistas fue el carácter personal del arquitecto. Todos los entrevistados coincidieron en que Klumb fue una persona muy sencilla, humilde y servicial. Comentaron que él sentía un gran respeto hacia el ser humano y a la vida. La señora López señaló que en una ocasión el construyó una

[202] Entrevista con la señora María Teresa López.

banquetita para que ella pudiera descansar el pie recién operado mientras trabajaba en la oficina. La carta de Henry Klumb al señor Ewing es ejemplo de la humildad del arquitecto. En esta misiva Klumb se disculpa con su cliente por el error cometido en el estimado enviado.

Por su parte, la entrevista del señor Julio Marrero, hijo arrojó información que describe la relación de su padre con el arquitecto Klumb. De esta entrevista se corroboró la formación amplia de los comitentes del arquitecto, además de la admiración que sentían por él. El señor Marrero explicó que su padre admiró a Klumb tanto a nivel profesional como en el plano humano. Las cartas de este cliente son testimonio de una relación de respeto mutuo que se transformó en una muy amistosa con el trascurrir del tiempo. Uno de los aspectos que destacó el señor Marrero en entrevista fue la confianza de su padre en la labor del arquitecto. Sobre este particular se abundará en el siguiente capítulo.

d. **La obra**

El estudio de la obra, en este caso, la arquitectura doméstica, al igual que los contratos, las cartas y las entrevistas, aporta información valiosa sobre la relación entre el arquitecto y su cliente. La importancia de la obra radica en que permite descubrir si lo estipulado por el arquitecto y el comitente se realizó tal como fue diseñado. Esto comprueba la afirmación de Peter Burke cuando señala en su libro *El Renacimiento italiano cultura y sociedad en Italia,* que los contratos, por más valiosos que

sean como testimonios acerca de las relaciones entre los artistas y sus clientes, no revelan toda la historia. Dice el autor que "estos nos dan constancia de la intenciones, pero los historiadores quieren saber si las cosas se hicieron de acuerdo a lo planeado".[203]

La obra de arte, según Ignacio González-Varas, es un documento histórico muy elocuente del que se pueden extraer numerosas y complementarias informaciones sobre la época a la que pertenece.[204] González, en su libro *Conservación de bienes culturales teoría, historia, principios y normas*, señala además que:

> "La obra de arte nos informará sobre la concepción del arte en esa fase de la historia, sobre las relaciones sociales de un determinado período histórico, posición y papel del artista, exigencias del comitente, organización del trabajo en el taller, sobre las técnicas y materiales usados para su elaboración, sobre la vida política y el sistema de creencias religiosas, y así sucesivamente…no solamente proporciona información sobre el periodo histórico en que fue creada; también suministra noticias sobre los acontecimientos que necesariamente acompañan a la obra de arte desde su origen hasta nuestros días, pues, debido a su construcción material, experimenta envejecimiento y además también puede sufrir transformaciones debidas a exigencias diversas, como los cambios de gusto, los usos religiosos o de creencias que modifican obra de arte con el paso del tiempo."[205]

La arquitectura doméstica, como obra de arte, es el resultado de la interacción entre el arquitecto y su comitente. La casa refleja el gusto y las necesidades de sus usuarios, además de la intervención del artista. La residencia nos muestra cómo se vive, cuáles son las necesidades y la forma en que sus habitantes se desplazan gran parte de su tiempo por esos espacios.

Un ejemplo de lo anteriormente expuesto es la residencia Marrero, cuyo diseño final no es exactamente igual a lo propuesto en las cartas entre el arquitecto y su cliente. Por ejemplo, la señora Marrero le solicitó al arquitecto Klumb un espacio

---

[203] Peter Burke, *El Renacimiento italiano cultura y sociedad den Italia*, (Madrid: 2001), pág. 117.
[204] Ignacio González-Varas, *Conservación de bienes culturales, teoría, historia, principios y normas,* (Madrid: 2005), pág. 51.
[205] *Ibid*

para coser junto a la cocina. Sin embargo, en una visita efectuada a la residencia Marrero, se pudo comprobar que este espacio no tiene la misma finalidad para el cual fue diseñado; el señor Marrero y su esposa lo utilizan para desayunar. También fue posible analizar las alteraciones y soluciones ajenas al diseño original del arquitecto, además se pudo comprobar algunos detalles no planteados en la documentación, como por ejemplo, la sala y la terraza están al mismo nivel aunque el cliente solicitó una diferencia de dos o tres escalones entre los espacios. (ilust. 8) Es por esto que la obra doméstica representa un documento vivo de los que contribuyeron a hacerla realidad.

La residencia Marrero, a pesar de su simplicidad y limitación del espacio, cuenta con detalles que complementan muy bien el diseño arquitectónico. La mayoría de los detalles de la residencia fueron diseñados por petición del cliente. En primer lugar, vale la pena destacar los dinteles de las puertas. Cada uno de ellos se ajusta a la altura del techo, pero a su vez el paso de la luz a las diferentes habitaciones. (ilust.9) Este detalle es importante porque revela la importancia que Klumb le prestaba a las sugerencias de su cliente ya que el señor Marrero y su esposa disfrutaban de la interacción con la naturaleza. Además, los tragaluces de los dinteles imparten una sensación de amplitud. En segundo lugar, el arquitecto diseñó un espacio para ubicar el zafacón frente a la casa. (ilust.10) El diseño del mismo se caracteriza por su curvatura que rompe con la horizontalidad de la fachada. Este elemento es interesante porque combina la funcionalidad y la estética. Otro detalle importante es el patrón del suelo a la entrada de la marquesina. Klumb lo diseñó,

combinando el concreto y unas piedras pequeñas. Cada uno de estos detalles demuestra la capacidad del arquitecto para combinar elementos funcionales y a su vez que cumplieran con un sentido estético; además seleccionó los colores del interior y exterior de la casa. Es evidente que para Klumb, todos los detalles son importantes en el diseño arquitectónico.

El documento del 26 de septiembre de 1961 (apéndice 15), correspondiente a la residencia Fullana, demuestra una vez más la colaboración entre arquitecto-cliente:

> Meeting with Mrs. Fullana at house
> 1. Drawing of solution to ground floor security problems was explained and discussed. Only comment was access to exterior directly from sliding glass bays rather than gate bey and windows of radio room. Mrs. Fullana mentioned full height pivoted and hinged folding glass panels she had seen in Germany. I agreed this could be worked out but would be considerably more costly…
> 2. We reviewed problems on main living level of house and following are problems to be solved…
> 3. Mrs. Fullana wishes to replan the kitchen and laundry rooms. Principal shorts comings are lack of working counter space, bad location of oven, no use of dumbwaiter, lack of overhead cabinets in kitchen and laundry and direct access to terrace. Consider new laundry machines, stainless steel sink, range units or relocation of same, relocation of oven to space of dumbwaiter, revised dumbwaiter (under counter type).

La señora Fullana, al igual que la señora Marrero, estuvo inconforme con algunos detalles de la residencia, según declara el documento. El uso de este ejemplo tiene el objetivo de singularizar la importancia que Klumb atribuía a aquellos aspectos de la obra que incomodaban a su comitente.

II. La relación entre el arquitecto y el cliente en la creación de la obra única y masificada: Henry Klumb y William Levitt

> "In 1934 I decided to face the cold reality of the world and its empty promises. Mimicking the past was still adhered to but mimicking the imported style assured success and instant acknowledgement of status. Serving fundamental human needs was mainly talked about and except for the greenbelt Towns, derogatively called Tugwell Towns, architects did contribute little to social design and planning. The lack to identify the causes leading ultimately to social chaos prevented this. Pressing problems needed attention. Problems are clear if what matters is clear. What seemed to matter most was the quality of shelter, the quality of environment and the simple fact that people live and work in buildings".[206]

La arquitectura de Henry Klumb y William Levitt es ejemplo de dos tipos de relación entre arquitecto-cliente: la del cliente colaborador y la del cliente consumidor respectivamente. La cita de Klumb hace referencia a la realidad del arquitecto que siente frustración por el espacio construido.

Klumb, en carta del 16 de agosto de 1944, establece los principios para el diseño de la nueva arquitectura puertorriqueña: (apéndice 16)

> "En primer lugar, deben usarse los métodos estructurales más económicos para un problema y una condición específica; segundo, los materiales debían servir de manera más económica a las condiciones y localizaciones para las cuales se diseña el edificio; tercero, la distribución derivada del análisis de las funciones que el edificio sirve; y por último, un diseño para que el edificio respete y acepte las necesidades locales, los hábitos y tradiciones de las personas para las cuales se construye."[207]

La visión de Klumb iba más allá de diseñar una estructura habitable. Al llegar a Puerto Rico y como presidente del Comité de Diseño, comenzó a diseñar una serie

---

[206] En 1934 decidí enfrentar la cruda realidad y las promesas vacías del mundo. Imitando al pasado aún tenía adherencia, pero imitando el estilo importado aseguraba éxito y un reconocimiento inmediato de estatus. Sólo se hablaba de servir necesidades humanas fundamentales, y con excepción de los Pueblos verdes protegidos, llamados despectivamente Pueblos Tugwell, los arquitectos contribuían poco al diseño social y a la planificación. La falta de identidad, la causa que finalmente lleva al caos social, previniendo esto. Problemas apremiantes necesitaban atención. Los problemas son claros, si lo que importa está claro. Lo que parecía importar más era la calidad del refugio, la calidad del ambiente, y el simple hecho de que las personas viven y trabajan en edificaciones. Henry Klumb, **Architect in search of higher values** (1933-1934).

[207] Documento del 16 de agosto de 1944.

de proyectos a bajo costo que mejoraran las condiciones de vida de los puertorriqueños. Uno de los proyectos que propuso fue el llamado llamado Zero Plus Housing (apéndice 17). Este proyecto, al igual que los diseñados junto al arquitecto Kahn-*The Cooperative Planners* y la *Garden Town*- no produjeron encargos. Enrique Vivoni Farage apunta que aunque estos proyectos no se llevaron a cabo, indican la preocupación de Klumb por la creación de vecindarios autosuficientes con sus centros comerciales y recreativos, en lugar de desarrollo habitacionales suburbanos.[208] Klumb, en su cuaderno autobiográfico dedicado al proyecto Zero Plus Housing señaló:

> "una vivienda decente debe proveer refugio de los elementos, facilidades sanitarias para el desecho de los mismos, facilidades sanitarias para bañarse, cocinar y lavar. Debe proveer suficiente luz y aire. Debe proveer por lo menos privacidad para los miembros de la familia".[209]

Para la realización del mismo, Klumb propuso la utilización de métodos y materiales locales para abaratar los costos de la construcción. Además, propuso la utilización de productos de concreto prefabricados para los pisos, las paredes exteriores y aquellas interiores que fueran divisorias. En fin, el proyecto estaba diseñado para satisfacer todas las necesidades básicas de cada individuo.

La relación arquitecto - cliente, tomando como punto de partida la cita de Klumb, se fundamenta en la satisfacción de las necesidades básicas del ser humano, como lo es la vivienda. El arquitecto, como señala Klumb, ha contribuido muy poco al diseño social y a la planificación. Por tanto, él se visualiza como un profesional comprometido a contribuir positivamente con el bienestar social, a través de edificios

---

[208] Enrique Vivoni Farage, Henry Klumb y la exuberancia poética en la arquitectura en *Henry Klumb una impronta social*, pág.11.
[209] Henry Klumb, *An architecture of social concern #3, 1944-1947*.

de calidad como lo fue el proyecto para la *Greater Los Angeles Planning Comission*, en el cual preparó una exhibición sobre la planificación para el buen desarrollo de las ciudades.[210] En esta exposición, Klumb enunció sus principios fundamentales del apoderamiento del ser humano sobre su entorno construido.[211] El arquitecto, como menciona, tiene la encomienda de diseñar estructuras en las cuales el ser humano mejore su calidad de vida. Esto es posible, tomando en consideración las ideas, las sugerencias, las necesidades y los gustos del comitente, así como también, el entorno natural.

La relación entre Klumb y el cliente colaborador permite la elaboración de un diseño único y original, mientras que el consumidor se limita sólo a seleccionar un modelo prediseñado o establecido dentro de varios propuestos. El cliente colaborador se diferencia del consumidor por su participación activa en el proceso de diseño, ya sea exponiendo sus gustos y sus necesidades, así como interviniendo durante el proceso de construcción de la obra. La colaboración de este cliente le permite establecer una relación estrecha y personal con el arquitecto que a su vez influye positivamente en el resultado de la obra.

La relación entre el arquitecto y el cliente en la arquitectura doméstica de Puerto Rico a principios del siglo XX, era exclusiva de una élite. Los comitentes de una residencia singular seleccionaban los mejores solares en la zona metropolitana, específicamente en la capital o en la ciudad de Ponce, en el área sur de la Isla. Estos clientes no se conformaban con un diseño artístico, sino que además, le

[210] Gwendolyn Wright, *Introducción* en **Klumb una arquitectura de impronta social**, (San Juan: 2006), pág. X.
[211] *Ibid.*

encomendaban el diseño de su residencia a los arquitectos más destacados de Puerto Rico entre los cuales, se puede mencionar a Antonín Nechodoma y a Pedro de Castro y Besosa, por nombrar sólo algunos. La mayoría de las residencias fueron diseñadas, siguiendo los modelos europeos específicamente los franceses y los españoles, debido a su estrecha relación con las principales burguesías europeas resultante de un tráfico comercial en expansión. [212]

Uno de los factores determinantes por los que los clientes comisionaban el diseño de su vivienda era distinguirse de los demás. Jerry Torres Santiago en su escrito *Una folie bourgeoise: arquitectura y valores sociales en Yauco y Ponce a principios del siglo XX* abunda sobre este tema en particular, señalando lo siguiente:

> "Los grupos burgueses invirtieron en la construcción de refugios seguros física y estéticamente separados de las masas ignorantes y sucias. Ningún otro de estos refugios fue construido tan ávidamente como las residencias. Cada ciudadano prominente debía tener una casa prominente en la ciudad. Para el 1913, una guía social de Ponce incluía la descripción de las residencias de las familias prominentes, que se distinguían por la ornamentación arquitectónica y la comodidad. Las casas urbanas de los grupos burgueses eran descritas como *quintas* suntuosas y artísticos *chalets* que constituían la belleza renovada de la ciudad".[213]

La distinción, como señala Torres Santiago, se hacía evidente en dichas residencias. Los clientes no se conformaban con una casa grande, sino que debía utilizarse la ornamentación como parte del diseño arquitectónico. El uso de los elementos decorativo como el mosaico, era sinónimo de riqueza y ostentación.

La relación entre el cliente y el arquitecto Klumb a partir de la mitad del siglo XX, incide en el diseño arquitectónico doméstico en la Isla. Esto se debió a la rápida aceptación del trabajo arquitectónico de Klumb; muchos clientes comisionaron el

---

[212] Jerry Torres Santiago, Une folie bourgeoise: arquitectura y valores sociales en Yauco y Ponce a principios del siglo XX, en *Ilusión de Francia: arquitectura y afrancesamiento en Puerto Rico*, (San Juan: 1999), pág. 129.
[213] *Ibid*, pág. 131.

diseño de sus viviendas lo que contribuyó al desarrollo de viviendas singulares en la Isla. Los clientes de Klumb, al igual que los comitentes de principios de siglo, buscaban en sus residencias distinguirse de los demás. Sin embargo, contrario a aquellos, lo hacían por medio del diseño arquitectónico de sus viviendas. Es decir, la relación entre Klumb y el cliente colaborador permitió el desarrollo de un diseño personalizado adaptado a las necesidades y gustos del cliente en el cual pudieran mejorar su calidad de vida a través de elementos característicos utilizados por Klumb, tales como: la fusión de los espacios interiores y exteriores, la ventilación cruzada, la iluminación natural, los pilotis, los quiebra soles, los grandes ventanales, entre otros. Esto se debió, según Gwendolyn Wright a que la educación de Klumb se "cimentó en el Movimiento Moderno europeo y su firme compromiso con el mejoramiento social, las tecnologías de construcción racionales y las formas abstractas simples."[214]

El cliente, como el hombre en la naturaleza, era el aspecto más importante en los diseños de Klumb; el ser humano era el centro de todo. Esta conciencia del hombre como centro de todo fue aprendida durante su estancia en Taliesin:

> "Aprendí tantas cosas. Más importante que ninguna fue la idea del hombre como parte integral e inseparable de la naturaleza. Es por su comportamiento como hombre, así como por su arquitectura y sus escritos e ideas que su significado para nuestros tiempos pasa a ser comprendido. Nunca olvidó que el hombre es la medida…La observación de los procesos orgánicos de la naturaleza, una profunda compresión de la interdependencia de las cosas vivas, y la realización de que todo lo que crece asciende de la tierra hacia la luz; estas cosas creyó él era necesario entender para cualquier arquitecto que mereciere portar tal título". [215]

La casa del arquitecto es el mejor ejemplo de la descripción anterior. La vivienda, ubicada en un gran solar rodeado de plantas y árboles nativos, está abierta

[214] Gwendolyn Wright, pág. X.
[215] Entrevista de Frank Sardou a Henry Klumb para el periódico *El Vocero de Puerto Rico*, pág. 3.

completamente al exterior. El usuario, en este caso Klumb, vivió en contacto directo con la naturaleza. (ilust. 11)

Klumb afirmaba que la buena arquitectura debía proveer espacios habitables y amigables al usuario. Enrique Vivoni Farage comenta que Klumb, al igual que Wright, entendía que la casa era el espacio de mayor presencia en la vida del ser humano. Vivoni Farage añade que:

> "su idea de concentrar los servicios básicos de cada casa en un "Living Core"[216] le facilitó, en el momento de diseñar, incorporar las particularidades de cada sitio y cliente en el resultado final. Los clientes se prendaron de las casas diseñadas por Klumb y, en muchos casos, no le quitaban o añadían nada, sin antes consultar con el arquitecto. La casa no aislaba, al contrario, enaltecía al usuario por medio de su relación con ella y la naturaleza." [217]

Es por esta razón que el arquitecto se ganó el título del padre de la arquitectura tropical en Puerto Rico. Los clientes de Klumb, al igual que sus colegas y amigos, lo han considerado un gran arquitecto por "su sensibilidad de su espíritu, la profundidad de su entendimiento, la cultura adquirida y enriquecida por el estudio; porque en su arquitectura el hombre está siempre presente y está hecha para su disfrute y enriquecimiento vital".[218]

Klumb, fiel a su ideal del hombre en armonía con la naturaleza, ideó el proyecto Zero Plus Housing adaptado al entorno natural. Todas las viviendas eran idénticas en cuanto a la distribución del espacio, la única diferencia era el material a utilizarse en el techo de acuerdo con el ingreso familiar de cada futuro residente. Por ejemplo, se podía techar las casas tanto con pencas de palmas, así como también

---

[216] El "living core" o médula de vida fue el concepto utilizado por Klumb para describir su diseño arquitectónico. El mismo se basaba en la "unidad de utilidad" en la cual el arquitecto humanizaba la obra arquitectónica, utilizando al ser humano y sus actividades cotidianas como medida de sus diseños". La médula de vida le permitía a Klumb, diseñar los espacios vividos de forma libre, orientado hacia las vistas, conformes a la topografía y al estilo de vida del dueño.

[217] Enrique Vivoni Farage, editor, *Klumb: una arquitectura de impronta social*, (Río Piedras: 2006), pág. 41.

[218] *Arquitectura Social*, *Henry Klumb*, pág.3

madera o cemento. A pesar de las buenas intenciones del arquitecto, el proyecto no se materializó debido a "que el arquitecto no tomó en cuenta la idiosincrasia de los puertorriqueños y no estaba al tanto de la situación tan precaria que se vivía en Puerto Rico, en la cual muchos puertorriqueños padecían de miseria y hambre".[219]

La participación del cliente consumidor en la arquitectura doméstica se limita a la selección de un modelo propuesto por una empresa, un arquitecto o un desarrollador. Dicha relación, a diferencia de la anterior, no trasciende mas allá de los aspectos formales (documentos legales) para la compra de la misma. En ocasiones, el desarrollador y el cliente logran llegar a unos acuerdos respecto a las terminaciones de la vivienda, como los gabinetes, las losas, y otras utilidades. La relación entre este tipo de cliente y el arquitecto está limitada también a unos reglamentos que el usuario deberá respetar mientras resida en la vivienda.

Por otra parte, la relación entre el cliente consumidor y William Levitt es el resultado del desarrollo económico y social de la Isla. En Puerto Rico, el desarrollo masivo de viviendas se debió al éxodo de la gente del campo a la ciudad como consecuencia de la industrialización de la Isla y al programa de gobierno Manos a la Obra[220], del entonces gobernador, Luis Muñoz Marín.

La construcción de urbanizaciones a gran escala fue patrocinada por el Gobierno de Puerto Rico con el propósito de satisfacer a un sector de la población que comenzó a emigrar del campo a la ciudad. Fernando Picó señala que esto se debió a que:

---

[219] *Ibid*

[220] El programa Manos a las Obras consistía en el desarrollo económico y social en la Isla.

> "Los salarios industriales, mucho más altos que los agrícolas, permitieron que los trabajadores se hicieran de una casa propia generalmente construida en hormigón, y que además se equiparan con muebles y enseres eléctricos típicos de las sociedades modernas. La actividad industrial fomentó el desarrollo de otros sectores de la economía, como la construcción, los servicios profesionales, la banca y el turismo."[221]

En Puerto Rico, en las primeras décadas de siglo XX, la creación de estas urbanizaciones se dio dentro de la zona metropolitana, que originalmente incluía la ciudad de San Juan y los municipios de Carolina, Bayamón, Guaynabo, Trujillo Alto y que hoy ha sido extendida hasta los pueblos de Canóvanas y Toa Baja. (ilust.12) Al principio las urbanizaciones fueron diseñadas en colaboración con la empresa privada y el gobierno de Puerto Rico. El propósito de las mismas era proveer a cada puertorriqueño de un hogar propio en el cual pudieran mejorar su calidad de vida. Puerto Nuevo, una de las primeras urbanizaciones, fue creada para satisfacer las necesidades de una clase en particular, sobre todo para maestros y choferes. Carol Joppling en su libro *Puertorican Houses* describe las mismas como:

> "…en general son rectangulares, de un piso y techo plano, como una caja. En algunos casos se distingue principalmente la fachada que sirve de panel de exhibición para adherir una variedad de materiales decorativos comerciales. En algunas ocasiones estos son colocados por los constructores, pero frecuentemente lo hacen sus dueños para personalizar su vivienda."[222]

La casa para el puertorriqueño del siglo XX vino a representar un símbolo de prestigio y distinción social, como señala el arquitecto Nathaniel Fuster Félix en su tesis *Propuesta urbana y de vivienda para un suburbio residencial puertorriqueño*. Fuster declara que:

> "las urbanizaciones representaron la realización de las aspiraciones de la sociedad puertorriqueña de 1950, porque por primera vez muchos puertorriqueños pudieron comprar al menos 300 metros cuadrados con una casa. Antes de las urbanizaciones, el hogar significa el lugar donde una persona vivía y moría. Con el desarrollo de la urbanización y la transformación de la sociedad desde 1950, el hogar se convirtió en símbolo de prestigio y en un bien de consumo más, por esto cuando el

[221] Fernando Picó, *Historia general de Puerto Rico*, (San Juan: 2006), pág. 285.
[222] Carol F. Jopling, *Puerto Rican Houses in Sociohistorical Perspective*, (Knoxville: 1998), pág. 54.

consumidor logra una mejoría económica sustancial, no vacila en remodelar o mudarse a otra urbanización de mayor prestigio o *status*."[223]

La construcción de Levittown, la primera urbanización privada a gran escala en la Isla, sirvió de ejemplo para las próximas construcciones en Puerto Rico, además de perpetuar la relación entre el arquitecto y el cliente consumidor debido a la acogida de los habitantes por este tipo de desarrollo urbano. Gilles Lipovestky señala que "Levitt es el resultado de esa era del consumo que comenzó en los años 20 en Estados Unidos. El consumo de masa significaba que se aceptaba, en el importante ámbito de la vida, la idea de cambio social y de la transformación personal".[224] El desarrollo de las nuevas urbanizaciones en masas significaba también para los clientes una nueva oportunidad de vida en el menor tiempo posible.

El tiempo es uno de los factores que más influye en la relación arquitecto-cliente consumidor. Por esta razón, el cliente prefiere seleccionar una casa en algún complejo de viviendas, o en algunos casos, seleccionar un modelo establecido por alguna empresa dedicada a la construcción, que involucrarse en el diseño y creación de la misma. Esto se debe, como menciona Gilles Lipovestky en su libro *La era del vacío*, a la velocidad con la que vivimos en la sociedad moderna.[225] La decisión del consumidor por la selección de un modelo específico se debe también a la falta de conocimiento de lo que implica la labor del arquitecto.

---

[223] Nathaniel Fuster Félix, *Propuesta urbana y de vivienda para un suburbio residencial puertorriqueño*, tesis, (UPR: 1991), pág. 84.
[224] Gilles Lipovetsky, *La era del vacío*, (Barcelona: 1986), pág. 105.
[225] *Ibid*

La obra individual y original de Klumb contrasta de manera categórica con la arquitectura de masas porque refleja el gusto y las preferencias de su dueño y de su creador. También contrasta particularmente el tiempo de diseño y construcción de la vivienda singular debido al largo proceso de entrevistas y comunicación entre arquitecto y cliente, los cambios e inconvenientes que pueden surgir durante el diseño y la construcción. La obra singular se destaca, además, por estar ubicada en ciertos sectores de la ciudad, por su solar grande, por las facilidades que dispone, los materiales costosos con la cual ha sido fabricada y el lujo de sus detalles. Este tipo de arquitectura es un ejemplo singular que hace posible el estudio de las relaciones entre el cliente y el arquitecto porque es la que mejor singulariza la visión del arquitecto atemperada a las necesidades y el gusto del cliente. Es el ejemplo que mejor muestra la visión del arquitecto y su relación con un sistema de distinción que le une con su cliente.[226]

Por otro lado, la arquitectura de Levitt se caracteriza por imponer una uniformidad al diseño que es aceptada por el comprador como una selección personal. El cliente no tiene nada que decir o hacer en el diseño de su casa, pero al seleccionar entre varios modelos prefabricados tiene la impresión de que ha tomado una decisión respecto al diseño de su residencia futura. El diseño de la casa prefabricada no objetiva el gusto ni las preferencias de su dueño, contrario a lo que ocurre en la obra singular. El cliente colaborador busca distinguirse al comisionar una obra única a un creador reconocido. Esta, como obra de arte, es reflejo tanto de

[226] Helen Molesworth: *Rrose Selavy Goes Shopping. The Dada Seminars*, (Washington: 2005), pág. 175.

la visión del arquitecto, como también de las preferencias del individuo que la ha comisionado. Por su parte, la arquitectura de masas en los modelos prefabricados supedita la individualidad a la uniformidad, siendo estos, la suma de las unidades idénticas o parecidas. El aspecto artístico de una urbanización, como las construidas por Levitt, deberá responder a la concordancia de las distintas unidades de vivienda en un todo armonioso, respetando la uniformidad y rechazando cualquier elemento que se desvíe de ella. No cuentan las preferencias de los dueños de las unidades individuales, sino la idea del diseño del conjunto del arquitecto.

En términos generales, se puede afirmar que la adquisición y significación de la casa para el cliente colaborador o el consumidor de cualquier sector social, resulta en ocasiones en un proyecto de vida interminable que no concluye en el momento que se le entrega su nueva casa. Se constata localmente con la arquitectura original y única como en la de masas, alteraciones, remodelaciones y cambios a los proyectos suscitados por los caprichos o necesidades de sus dueños presentes. Una práctica recurrente es convertir las casas de las calles marginales de las urbanizaciones en lugares de trabajo que muestran en sus fachadas rótulos o anuncios. La casa representaría también, la historia del dueño como renovador de un espacio impuesto y definido por el diseño arquitectónico, pero no permanecerá según dispuesto por su creador.

La casa para el puertorriqueño es también una proyección de su ser que engloba un espacio hacia dentro del mundo privado de su dueño y un espacio exterior que le conecta con el resto de la comunidad. Según Carol Jopling: "la casa es

un vehículo de presentación del dueño: es una representación de dignidad".[227] La casa es una historia en piedra o en madera que revela la vida cotidiana de los que la viven, las actividades, los gustos y las prioridades de sus habitantes. Jopling comenta también que: "la casa constituye un cambio a través del tiempo y refleja diferentes alternativas en el ámbito social, económico, religioso y estético". [228]

Por lo tanto, la arquitectura doméstica singular y de masas es índice de las preferencias de los sectores sociales, del uso del espacio por el núcleo familiar, como también, de la multi-funcionalidad, de los propósitos no contemplados en los modelos tradicionales, pero que se han ido imponiendo con el desarrollo de la arquitectura doméstica de los suburbios. Son cada vez más las personas que establecen sus oficinas o sus talleres de trabajo en su residencia.

La casa como arquitectura con valor de cambio significa para el dueño una inversión a corto, como a largo plazo. En el caso de la obra de arte arquitectónica la conservación del diseño original puede resultar en un precio de venta mayor, como obra de arte al fin, mientras que las ampliaciones y alteraciones a la casa prefabricada se consideran mejoras y un posible aumento al precio a la hora de venderla. La casa como obra de arte única de un arquitecto reconocido, puede representar una inversión mayor para un comprador. Este aspecto puede definir la interrelación entre arquitectura y mercado.

---

[227] Carol F. Jopling, pág. xx
[228] *Ibid*, pág. xxii

El proceso de personalización de la obra arquitectónica se manifiesta en su sentido más amplio y profundo en la obra única y original, mientras desaparece en la arquitectura de masas. El diseño arquitectónico representa para el cliente colaborador la posibilidad de asociar su personalidad y su gusto a una obra de arte y la posibilidad de objetivar sus preferencias y necesidades a través de la forma que define el arquitecto mediante su imaginación creadora. Por su parte, el cliente consumidor verá sus opciones limitadas a la selección de un modelo establecido. No obstante, el proceso de personalización se acrecienta a medida que el cliente remodela y cambia el estilo de la estructura adquirida para diferenciarla de las demás. Lipovetsky apunta lo siguiente:

> "el proceso de personalización ha promovido y encarnado masivamente un valor fundamental, el de la realización personal, el respeto a la singularidad objetiva, a la personalidad incomparable sean cual sean por lo demás a las nuevas formas de control y de homogenización que se realizan simultáneamente".[229]

Carol F. Jopling lo explica de la siguiente manera:

> "La casa de urbanización ha recibido una muy buena aceptación. Además, la estandarización de estructuras ha desafiado en vez de ridiculizar la expresividad individual. Anteriormente cada casa estaba decorada con motivos y rasgos de un estilo arquitectónico particular, hoy día están ornamentadas con una selección de elementos decorativos comerciales. Las casas de la clase alta eran diseñadas por arquitectos como un seño personal del arquitecto y su dueño; en los niveles de clase media y baja, los dueños personalizan sus viviendas con elementos ornamentales y pintura."[230]

El diseño de la casa prefabricada o masificada se distingue por su estandarización, tanto en su fachada como en el espacio interior. Este tipo de viviendas actualmente están destinadas para satisfacer el gusto de una clase social medio-alta, contraria a aquellas diseñadas hace cuatro décadas. Aunque el valor de las mismas, actualmente supera mucho a aquellas diseñadas por un arquitecto, la gran

[229] Gilles Lipovetsky, pág. 7.
[230] Carol Jopling, pág. 59.

mayoría no refleja un buen estilo arquitectónico. La característica principal de las residencias en masas, según Gisela Ortiz, es la falta de estética a pesar de que muchas de ellas son promocionadas por sus desarrolladores como diseñadas por arquitectos.[231] Por consiguiente, el cliente consumidor no tarda en cambiar el diseño seleccionado para personalizar la misma. Uno de los factores por los cuales el cliente consumidor altera su vivienda se debe a la mala calidad de los materiales y a la pobre construcción de las mismas, además de la limitación de los espacios. El factor predominante para que el cliente consumidor cambie el diseño de su residencia es consecuencia del individualismo exacerbado de este siglo; vivimos en urbanizaciones exclusivas y estandarizadas, pero queremos que nuestra casa se distinga de las demás. El cliente consumidor, ante la insatisfacción de su vivienda, no tarda en remodelar, cambiar y hasta "diseñar" un nuevo estilo arquitectónico sin el consentimiento de un arquitecto o diseñador. Elena Morales critica esta acción y señala que:

> "ya que todos nos creemos con derecho a la libre elección, hay sin embargo, ciertos principios que debemos tener en consideración: en primer lugar, la fachada de nuestra casa no es para recreo nuestro exclusivamente. Influye positiva o negativamente en todo el que pasa por la calle. Podemos ser todo lo individualistas y caprichosos que queramos en nuestras habitaciones particulares, pero no tenemos ningún derecho a imponer sobre otros los resultados de nuestra imaginación desbocada".[232]

---

[231] Gisela Ortiz, **"Construye tu sueño a tu gusto" la casa prediseñada en Puerto Rico**, tesis de maestría, Escuela de Arquitectura, Universidad de Puerto Rico, (2006), pág. 13.

[232] Elena Morales, La vivienda en Puerto Rico en Eugenio Fernández Méndez, *Antología del pensamiento puertorriqueño* (1900-1970), Tomo 2, (San Juan: 1975), pág. 1036.

1. Henry Klumb y su relación con el cliente colaborador

La carta del 5 de febrero de 1965 (apéndice 18) del arquitecto Henry Klumb al Sr. Dreyfuss (un cliente) es ejemplo del tipo de relación que puede existir entre un cliente colaborador y un arquitecto. La misiva de Klumb es ejemplo, por un lado, de la formalidad del profesional consciente del rigor que debe mostrar ante el trabajo en ciernes y por otro, del tono amistoso y cordial con el que se comunica con su cliente para invitarle a colaborar con él para lograr la realización de sus sueños.

> Estimado señor y señora Dreyfuss:
> Me siento contento al enviarte esta confirmación con la promesa de diseñar tu casa en San Francisco y nuestro acuerdo de que mis honorarios por este servicio será del doce (12%) por ciento del costo de la construcción.
> Apreciaría tu firma y me devuelvas una copia de esta carta, guarda otra copia en tu propio archivo.
> La descripción de los servicios y las responsabilidades ajunto te explican lo que requerimos cada uno de nosotros. Si tienes alguna pregunta al respecto, por favor no vaciles en llamar.
> Estoy seguro que tu cooperación permitirá la realización de tus sueños.[233]

Klumb no impone sus ideas, sino que se abre a un diálogo con el cliente. Sus palabras parecen sugerirle al cliente que el diseño es logrado a través de la colaboración y no es impuesto por el arquitecto. De esto se desprende que el arquitecto es consciente de que la obra de arte, en este caso la vivienda, además de depender de su libre juego de la imaginación, responde a las necesidades del cliente. [234]

Como demuestra la carta al Sr. Dreyfuss, el arquitecto establece una relación de profesionalismo, cordialidad y comunicación antes de comenzar el proyecto. Es la carta, como mencionáramos anteriormente, el medio que permite al cliente sentirse

[233] Carta de Henry Klumb al señor y señora Jacques Dreyfuss el día 5 de febrero de 1965.
[234] Fil Hearn, *Ideas que han configurado edificios*, (Barcelona, 2006), pág. 184

como un colaborador en el proceso de crear su nueva casa. El arquitecto señala que la realización de la vivienda dependerá de la cooperación y disposición del cliente. Es decir, Klumb se visualiza como un intermediario entre el cliente y la obra.

Klumb acompañó la primera carta con un documento (ver apéndice 14) que detalla todos los servicios prestados por él. Este documento se divide en cinco partes: (1) los servicios básicos del arquitecto, en la que especifica la participación plena del arquitecto en el proyecto desde el concepto inicial hasta su materialización, (2) los pagos, (3) la titularidad del arquitecto con todos los documentos (dibujos y planos), (4) el costo de construcción del proyecto y por último, (5) las responsabilidades del cliente. Es en esta última parte, el arquitecto involucra al cliente en el proceso de conseguir los permisos de construcción de agua, luz, tener claras las colindancias, los límites del solar y otros.

Klumb reconoce la importancia y colaboración de sus clientes en el desarrollo de los proyectos arquitectónicos y acostumbraba, según menciona el primer punto del documento, reunirse con sus comitentes para conocer los gustos, los intereses y las necesidades de estos. María Teresa López, secretaria personal del arquitecto comenta que Klumb era muy dedicado y dado a sus clientes. Según López, él siempre los atendía personalmente en su oficina y les explicaba con detenimiento cada aspecto del futuro proyecto: "Él lo explicaba todo. Si tú querías hacer un clóset allí, el tenía la habilidad y paciencia de que el cliente entendiera el porqué no podía hacerlo ahí. Se

esmeraba porque el cliente lo supiera todo. Explicaba paso por paso. Tenía la habilidad de convencer al cliente".[235]

Klumb, al reunirse con su cliente, tomaba nota de todos los detalles y peticiones que le solicitaba desde el costo, los enseres, el tipo de materiales, el tamaño de los cuartos, la disposición de las habitaciones, etc. (apéndice 19) La señora Gloria Cadilla, cliente de Klumb, expresó lo siguiente:

> "Klumb estudiaba a las personas para saber sus intereses; Mis hábitos de vida. El día que Klumb vino a ver el solar y la casa existente me preguntaba ¿Cuántos cuartos, baños, terraza, etc.? El iba apuntado. "Le costará tanto miles de pesos". Yo le voy a mandar unos croquis. Pues bien, Klumb mandó 3 diseñitos. Yo no sé cuál era más bello".[236]

Las palabras de la señora Cadilla revelan la importancia que tenía para Klumb satisfacer las necesidades de su cliente. Esto permitía una relación de confianza, además de la participación del comitente. Klumb, una vez atendida cada una de las peticiones del cliente, estudiaba otros factores necesarios para hacer el diseño. Estudiaba el emplazamiento, la dirección de luz y viento, los accesos terrestres a la propiedad, el tendido eléctrico, como también, los árboles y plantas en el entorno. La señora Cadilla señaló en una entrevista:

> "Entonces Klumb pidió fotos del solar. Del medio del solar a cada esquina, para los cuatro puntos cardinales. Esto era para que no descuadrara dentro del contexto. Así que mandó a Roberto Net para hacer un cuadro topográfico, junto a Joaquín Vélez, del terreno. Había un palo de limón, un palo de pino que eran considerados como sagrados. Apuntar el más mínimo desnivel del terreno, el "existing wall"…esa muralla de ladrillo que está ahí. Se pidió la firma de todos los colindantes, que eran 6 en total".[237]

---

[235] Entrevista realizada a la señora María Teresa López el día 23 de febrero de 2009. La señora López fue una de las secretarias personales del arquitecto por veinte años. La relación entre ambos trascendió más allá de lo profesional, al ser considerado por ella como un hermano.
[236] Gloria Cadilla fue una de los clientes de Klumb con la que este último estableció una gran amistad. Entrevista realizada por la estudiante María Camila Bonilla los días 26 de enero y 12 de abril de 1992, como parte de un trabajo de investigación para el curso sobre el arquitecto Henry Klumb. María Camila Bonilla, *Henry Klumb arquitecto*, 1992, pág. 17.
[237] *Ibid*

El testimonio de la señora Cadilla es ejemplo de la importancia de la naturaleza en la obra de Klumb, quien consideraba al igual que Wright, que el medio ambiente y la naturaleza aportaban a la calidad de vida del ser humano. Por esto, el diseño de sus proyectos se basaba en la adaptación y respeto al terreno y al entorno natural. El arquitecto Soltero apunta que Klumb estudiaba con detenimiento todos los factores arriba mencionados y junto a las especificaciones del cliente, lograba un diseño muy personalizado: "nunca había un diseño preconcebido, se hacía un estudio minucioso de todos los detalles".[238] Una vez que internalizara cada uno de los requerimientos, el arquitecto se retiraba a su mesa de trabajo para plasmarlo en papel. La señora López señaló durante la entrevista que el arquitecto podía dibujar frente a todos en su oficina, sin embargo, debía haber silencio absoluto; solamente permitía música instrumental de fondo.

Por su parte, Soltero, señaló también, que Klumb acostumbraba a hacer muchos bocetos y en ocasiones, algunos de ellos eran enviados al cliente para su aprobación: "Klumb envió tres diseñitos, yo no sé cual era más bello".[239] Es importante señalar que algunos clientes aceptaban el diseño propuesto por Klumb con prontitud, mientras que otros se comunicaban con él para opinar al respecto. El continuo intercambio de ideas entre el arquitecto y el cliente les permitía establecer una relación comunicativa. Una vez el diseño era aprobado por el cliente, Klumb lo discutía con sus empleados para afinar detalles concernientes al proyecto, como las tuberías, la electricidad, el mobiliario y así realizar los planos finales. La carta del

[238] Entrevista realizada al arquitecto Salvador Soltero.
[239] María C. Bonilla Jorge, *Henry Klumb, Arquitecto*, 1992.

señor Dreyfuss es un ejemplo en el que se registra la aprobación del diseño por el cliente y su deseo de colaborar con el arquitecto para la realización de la casa:

> "Adjunto, nuestra aceptación de su propuesta del 5 de febrero de 1965. Además, incluimos el cheque con la cantidad de $420.00 dólares. Esperamos gozar el trabajo con usted para la culminación de este proyecto."[240]

En esta carta, el cliente aprueba el proyecto y se compromete con el arquitecto sumándosele un pago para sellar el acuerdo.

El proyecto de la residencia Dreyfuss tomó aproximadamente un año debido a la inconformidad del cliente con los costos de la construcción. Por consiguiente, se puede inferir que la relación entre el arquitecto y el cliente, como mencionamos en el capitulo anterior, puede verse afectada por los otros profesionales que laboran en el proyecto. Según el señor Dreyfuss, los contratistas mostraron poco interés en la obra, cuyo resultado provocó la desilusión del cliente para construir su residencia. El comportamiento de los contratistas repercute en la relación arquitecto-cliente, ya que crea tensión en ambos individuos, cuando el cliente constantemente se comunica con el arquitecto para solicitar su intervención. Klumb por su parte, se ve obligado a velar el presupuesto del cliente. Hay una cantidad considerable de cartas de los contratistas dirigidas a Klumb en el archivo de este proyecto, en la que se ofrece estimados al cliente para la construcción de la residencia:

> "Esperaré unas semanas para estar en posición de firmar el contrato para esta construcción. Aunque no tengo preguntas. Sólo algunos asuntos personales y financieros están de por medio para un acuerdo final entre su oficina y el contratista".[241]

---

[240] Carta del señor Dreyfuss a Mr. Klumb del 8 de febrero de 1965.
[241] Carta del señor Dreyfuss a Mr. Klumb del 10 de agosto de 1965.

El señor Dreyfuss, por medio de esta carta, consolida su confianza en el trabajo profesional de Klumb al afirmar que no tiene preguntas, pero también confía en una solución viable entre el arquitecto y el contratista. La cita revela una buena comunicación entre el arquitecto y su cliente, además de la confianza de este último en Klumb para que resuelva el asunto. Una de las cartas de los contratistas nos sirve de ejemplo:

> "Después de haber revisado los planos y las especificaciones técnicas para la casa Dreyfuss, el estimado de construcción es de sesenta y dos mil setecientos quince dólares ($62, 715.00)".[242]

Otra de las cartas expone lo siguiente:

> "Después de haber estudiado los planos para la construcción de la residencia de usted en la Urb. San Francisco, es con placer que le informo que le puedo construir la misma por la cantidad de setenta y dos mil ochocientos cincuenta dólares (72, 850.00)".[243]

Estas cartas demuestran el proceso complejo que definió la relación entre cliente y arquitecto. Klumb no se limitó a satisfacer al comitente en aspectos del diseño sino también se esmeró en buscar alternativas viables para lograrlo. Klumb se encargaba del diseño arquitectónico y también era el agente catalizador, tal como señala Andy Pressman en su libro.

Se desprende del diseño final de la residencia Dreyfuss que las peticiones del cliente fueron atendidas. El diseño revela también la adaptación de la residencia a la topografía del solar. (ilust.13) Klumb diseñó una residencia terrera de planta reticular[244] en la que la marquesina estaba ubicada en la parte más baja del solar, mientras que las habitaciones coronaban el mismo. Según Mr. Dreyfuss, lo más

---

[242] Carta del ingeniero civil Enrique Martín a Henry Klumb del día 16 de diciembre de 1965.
[243] Carta de Salvador Morales, ingeniero al señor Dreyfuss del 15 de febrero de 1966.
[244] El arquitecto Soltero comentó en entrevista que Klumb tenía unos patrones y que a partir de ellos es que diseñaba la planta arquitectónica de acuerdo al solar.

importante era que la sala, al igual que el dormitorio principal, debía gozar de buena ventilación y estar dispuesta hacia el patio o jardín. La cocina debía de proveer suficiente espacio para guardar los utensilios y comida, como también, gozar de buena iluminación.

El señor Dreyfuss, en una carta enviada a Henry Klumb, afirma que el diseño de su residencia era muy agradable y bello, sin embargo, después de un año decidió no construir la casa. En esta misiva del 27 de junio de 1966 (ver apéndice 5), expone el motivo de su decisión, y cito: "Debido al poco interés por parte de los contratistas para este proyecto he decidido no construir la casa".[245] La carta expresa de manera muy formal y cordial, tal como hiciera Klumb inicialmente, el agradecimiento por el diseño de la residencia y sobre todo, la amabilidad con la que fue tratado por los empleados de la oficina del arquitecto. Según el documento, la relación entre el arquitecto y su cliente fue cordial y muy profesional durante todo el proceso de diseño arquitectónico a pesar de no materializarse la misma. El cliente se muestra satisfecho de la labor realizada por Klumb y sus asociados. Lamentablemente, a pesar de las buenas relaciones entre un arquitecto y un comitente, la materialización del proyecto, contrario a las artes plásticas está condicionada al costo y colaboración de otros profesionales de la construcción. No obstante, la relación entre el señor Dreyfuss y el arquitecto Klumb continuó, aun después de haber tomado dicha decisión. En carta del 11 de agosto de 1966, el señor Dreyfuss le agradece a Klumb su interés y colaboración con la Asociación de Contratistas Mecánicos, lo que

[245] Carta de Jacques Dreyfuss a Henry Klumb del 27 de junio de 1966.

demuestra que a pesar de no construir la vivienda, el señor Dreyfuss mantuvo una buena relación con el arquitecto.

Otro ejemplo de la relación entre el cliente y el arquitecto fue la colaboración entre Klumb y el señor Aponte. Según el artículo de Mili Cappalli, *A House That Faces The Sky*, el diseño de esta residencia se logró gracias a la estrecha colaboración entre el cliente y el arquitecto. Dice Cappalli que "fue el alto grado y respeto mutuo entre artista y cliente lo que le permitió estrechar una gran amistad por varios años".[246] La materialización del diseño arquitectónico se logró también debido a la buena distribución de las labores constructivas. Para la construcción de la residencia, el señor Aponte y su esposa fungieron como contratistas del proyecto, supervisando las labores de los albañiles, los técnicos y los carpinteros. Durante todo el proceso, el cliente compartió con Klumb sus inquietudes, además de sus conocimientos y deseos para el proyecto. (ilust. 14 y 15) El señor Aponte, en varias de sus cartas dirigidas a Klumb (apéndice 20) exponía, considerando además otros aspectos, las medidas que debían tener la piscina y las áreas adyacentes a esta y también le proveyó detalles estructurales de los espacios. El cliente, a pesar de sus conocimientos estructurales, no limita la participación del arquitecto en este aspecto, sino que le consulta:

> "Adjunto le incluyo un croquis con las dimensiones exactas de los muros escalonados del lado este de la casa. Las dimensiones son las asumidas después que los mismos están empañetados al igual que después de picado las 4 entre el muro que está a 90 de la pared de las dos ventanas del *study*. Le marqué en rojo los boquetes que dejó el maestro para empotrar los tubos de 1. Estos se pueden picar en otros sitios si desea. El propósito de mandarle estas dimensiones es para que ustedes me den un croquis mostrando donde quieren los tubos y cúantos. Ya empecé a soldar los de los otros balcones".

[246] Mili Cappalli, A House That Faces The Sky, *The San Juan Star*, domingo 17 de mayo de 1970.

En su carta, el señor Aponte describe las medidas de los muros y materiales a utilizarse en la construcción de su vivienda, también se muestra flexible ante cualquier sugerencia de Klumb: "estos se pueden picar en otros sitios si se desea". La misiva del señor Aponte es ejemplo de la estrecha colaboración entre arquitecto-cliente, revela el interés y el compromiso del cliente por su trabajo al intercambiar información constantemente con el arquitecto y los otros trabajadores involucrados en la obra: "Le marqué en rojo los boquetes que dejó el maestro para empotrar los tubos de 1". Estas palabras evidencian también el profesionalismo y el respeto del cliente por los demás trabajadores al referirse a uno de ellos como maestro. En otra de las cartas del señor Aponte, se puede apreciar nuevamente los conocimientos del cliente sobre los diferentes aspectos de la construcción.

> Adjunto estoy incluyendo todos los originales del proyecto ya que presumo que los van a necesitar para hacer el "croquis" exterior mostrando el "swimming pool". Quiero aprovechar para transmitirle y/o confirmarle las siguientes ideas:
>
> Ítem No. 1 - El tamaño aproximado del "swimming pool" debe ser con un area de 15' x 30'. Según me informó el señor Stone este es el tamaño "standard" que él viene usando en las casas.
>
> Ítem No. 2- Cerca de este "swimming pool" estamos pensando instalar un pequeño bañito para los bañistas, con ducha, "toilet" y lavamanos. Se me ocurre que en el área entre las dos paredes "slanted" se pueda desarrollar este baño. Me refiero al espacio entre el muro (grid RS y líneas 6 y7) y (el muro grid T y U y líneas 6 y 7). Se puede abrir una puerta en el centro de este último muro para entrar a dicho baño.
>
> Item No. 3- Escalera redonda entre nivel 585 y nivel 575.
>
> Item No. 4- Barbeque
>
> Item No. 5-Pequeña pista de baile en color diferente al resto de la terraza. La idea de Mr. Klumb sobre hacer como una caja de flores al lado de pasillo del "swimming pool" la creemos muy interesante.
>
> Yo estaré fuera de mi oficina en las próximas dos semanas, pero ya yo le indiqué a Mr. Stone sobre este trabajo. Cualquier duda o consulta sobre el mismo, en cuanto al terreno, declives etc., favor de comunicarse con él en el teléfono #767-3338….".

Según el primer párrafo de la carta, el señor Aponte reconoce la labor de Klumb: "presumo que los van a necesitar para hacer el "croquis" exterior mostrando el "swimming pool"." La expresión revela la colaboración entre ambos individuos, así como la importancia del elemento visual para el cliente. Reconoce que a través del "croquis" podrá visualizar mejor la obra en su totalidad. Esto confirma una vez más, la importancia del elemento visual para el cliente, tal como se concluyó en la encuesta realizada por la revista *Progressive Architecture*. La carta revela además, el aprecio del cliente con las ideas de Klumb: "la idea de Mr. Klumb sobre hacer una caja de flores al lado del pasillo del "swimming pool" la creemos muy interesante"; muestra también, la responsabilidad del cliente al notificar su ausencia de la oficina y delegar las tareas pendientes a los trabajadores: "yo estaré fuera de mi oficina en las próximas dos semanas, pero yo ya le indiqué a Mr. Stone sobre este trabajo. Cualquier duda o consulta sobre el mismo, en cuanto al terreno, declives etc., favor de comunicarse con él…". Esto demuestra, tanto la importancia de la buena comunicación para el cliente, como el valor de la relación profesional. El señor Aponte finaliza la misiva con estas palabras:

> Amigo Alberto, no se olvide lo que comenté, que si el "barbecue" no queda bonito y funcionando no lo invitamos a comer, y si el "swimming pool" no queda lo bello que pretendemos, según lo que hablamos, se perderá usted toda clase de swimming pool party", "bikiny party" y "M___kiny party".

La amistad entre el comitente y el arquitecto se traduce en un compartir que va más allá de la relación profesional. El señor Aponte era un buen amigo de Klumb, reconocía la genialidad del artista, absteniéndose de comentar e imponer sus ideas en aspectos que entendía debía decidir el arquitecto; por lo que afirmaba: "Yo siento a

Klumb como un artista con un enorme genio creativo, no debe decírsele lo que hacer". [247]

En una ocasión, el señor Aponte le pidió a Klumb que interviniera con una de las compañías contratadas para el proyecto. En la misma el cliente exponía su insatisfacción con la fecha de entrega: "le incluyo copia de carta para que usted esté al día de todo y a la vez tenga la bondad de empujarme esta gente dándoles un recordatorio por lo menos cada cinco días. Mil gracias." [248] Esta nota evidencia el respeto y confianza que el cliente tenía con el artista, pero más aún, reconoce el "poder" que podía ejercer el arquitecto en el desarrollo y materialización de la residencia. Esto confirma una vez más el señalamiento de Andy Pressman cuando señala que el arquitecto es el agente catalizador del cliente.

Según la familia Aponte, de acuerdo con la entrevista realizada por Mili Cappalli para un periódico local, Klumb dedicó días, semanas y meses, averiguando los gustos, actitudes y necesidades de su cliente para poder realizar el diseño que más se adaptara a la familia. Fue en el sexto mes de trabajar en el proyecto que el artista le presentó unos planos con la fachada y el alzado de la casa. En conversación con el arquitecto Salvador Soltero, este indicó que el proceso de diseño era muy largo y minucioso:

> "Klumb lo estudiaba todo, se hacían muestras de color para cada edificio. Se hacía un estudio concienzudo de cada detalle; de la carta de colores de cada pared. Se diseñaba el herraje, todo se diseñaba. No se sacaba nada de catálogo. Todo debía estar en armonía con la arquitectura".

---

[247] Milli Cappalli, *ibid*.
[248] Memo enviado por el señor Aponte a la oficina de Klumb el 21 de octubre de 1965.

La participación activa del señor Aponte contribuyó también al extenso proceso de construcción de la residencia, tomando tres años para finalizar la misma.

Según Cappali, Klumb diseñó las habitaciones orgánicamente, en que el espacio interior y el exterior de la vivienda se integran como si fuera uno solo. Los espacios en la casa Aponte están pensados para que el usuario se desplace libremente a través de ellos y pueda disfrutar del exterior a través de los ventanales y puertas continuas que se abren en los muros y además, permiten la ventilación cruzada y la luz natural. (ilust. 16) La forma inusual de la planta de la residencia que algunos han asociado como la figura de un avión, (ilust. 17) se presta para crear espacios no fragmentados, pero también privados; cada uno con su propia vista. (ilust. 18) La entrada de la residencia con su puente sobre un estanque "sirve como zona intermedia de transición que relaciona, en forma material y semántica, la estructura arquitectónica con su entorno, a la vez que establece un patrón de movimiento físico y visual fluido que continúa en el interior".[249] (ilust. 19) Klumb diseñó también los muebles de la cocina y otros muebles (ilust. 20-21) para otras dependencias de la casa como era común en sus proyectos. La comisión de estos trabajos muestra que el cliente, una vez más, confiaba plenamente en el trabajo del arquitecto. Los muebles fueron pensados cuidadosamente y adaptados a cada espacio debido a las formas y proporciones inusuales del diseño de la planta de Klumb.[250] Atento a la fusión de la naturaleza con los espacios interiores de la casa Aponte, creó también un sistema de iluminación en el techo de la sala que consistía en cuarenta y tres luces que simulaban

[249] Edric Vivoni González, *Casas de Henry Klumb; una arquitectura de integración*, tesis presentada a la Escuela de Arquitectura, pág.66.
[250] Mili Cappalli, *op.cit.*

estrellas y que a su vez componían cinco constelaciones. (ilust.22) Este detalle complementa el diseño arquitectónico realizado por Klumb.

Existe otro cliente que al igual que el señor Aponte, se caracterizó por su sensibilidad hacia el arte de la arquitectura y la naturaleza. El señor Julio Marrero es ejemplo del cliente colaborador preocupado por la fusión de los espacios interiores y exteriores, la funcionalidad de los espacios y los detalles decorativos. Este cliente, contrario al señor Dreyfuss y al señor Aponte, tuvo varias limitaciones para el diseño de su residencia, entre las que se pueden señalar: el presupuesto y el espacio del solar. Aunque estos elementos podrían considerarse determinante en el diseño, Klumb pudo superarlos.

La relación entre el arquitecto y el señor Julio Marrero dio inicio a mediados del 1950 y ya conocía la obra del arquitecto Klumb. Según Julio Marrero hijo, su padre conoció al arquitecto a través del rector de la Universidad de Puerto Rico para ese entonces, Jaime Benítez, quien lo presentó, con el arquitecto. El señor Marrero era una persona muy culta y tenía sensibilidad y aprecio por el Arte.[251] Esto se hace evidente en el escrito que hace sobre las *Consideraciones del Arte en Puerto Rico*. En este breve y conciso escrito, Marrero describe el papel del arte en la sociedad puertorriqueña y provee soluciones para fomentar las mismas, como las siguientes: la necesidad de las instituciones culturales y los museos, la conservación de los monumentos y el rol de la universidad como portavoz de la cultura.[252] El señor

[251] Entrevista personal con el Lcdo. Julio Marrero Ruiz el 19 de abril de 2008.
[252] Julio Marrero Núñez, Consideraciones sobre el Arte en Puerto Rico en Eugenio Fernández Méndez, *Antología del pensamiento puertorriqueño 1900-1970*, Tomo 2, (San Juan: 1975), págs.1039-1043.

Marrero fue masón, superintendente del Castillo San Felipe del Morro (adscrito al Departamento de Defensa en la Isla, desde 1950 al 1960), colaborador del Club de Leones, además de ser dramaturgo. Julio Marrero padre, gustaba viajar y en varias ocasiones llevó a sus hijos a España y a Nueva York para que aprendieran sobre las grandes obras de arte en los reconocidos museos de estos países. Estos viajes demuestran el gusto refinado de su padre por las artes plásticas; estableció amistad con políticos, músicos, escritores, demostrando así su multifacética formación. Es por esto que prefirió que fuera Klumb el artífice de sus sueños. Conocía muy bien el trabajo de su maestro, Frank Lloyd Wright, y contaba con varios libros de historia del arte.

En carta de 1957, don Julio Marrero le escribe a Klumb, dejando evidenciada su preocupación en cuanto a las condiciones tan delicadas en la que se encontraba su residencia:[253] (ver apéndice 1)

> "Como el drama de Pirandello, en la que una familia busca su arquitecto, nuestra casa está en muy mal estado y tenemos miedo de tener que abandonarla. Por esta razón, esperamos por su visita con gran expectación-como el niño pequeño que sueña con los tres reyes magos. Estamos esperanzados de tener el placer de su visita lo antes posible según le sea conveniente".[254]

El señor Marrero, al igual que muchos otros clientes, utilizó la carta como el medio formal para solicitar los servicios de Klumb. Esta, en lo particular, está escrita de manera muy inusual. Primero, el cliente emplea una analogía con un drama de Pirandello, lo que demuestra su formación intelectual, pero además, apela a los sentimientos del arquitecto, haciéndole saber el estado crítico de su residencia y la

[253] La residencia estaba muy deteriorada ya que era de madera y había sufrido algunos daños con el paso del Huracán Santa Clara en 1950.
[254] Carta del señor Julio Marrero al arquitecto Henry Klumb. 6 de enero 1956.

necesidad de construir una nueva. El cliente, combinando la súplica con el halago, le deja saber a Klumb que él es la persona cualificada para realizar su más preciado sueño. El cliente no se conforma sólo con presentarle su necesidad al artista, sino que finaliza la carta confiando en la respuesta asertiva del arquitecto.

Aunque no hay evidencia de la respuesta de Henry Klumb al señor Marrero, una misiva del cliente a Klumb, con fecha de abril del año 1957 que lee: "Después de haber estudiado sus planos preliminares, hemos decidido que es exactamente lo que queremos, sobre todo cuando estamos tan limitados de presupuesto y espacio".[255] (ver apéndice 10) De este comentario, se puede inferir que el cliente estuvo muy satisfecho con el diseño de Klumb, a pesar de que señala sus limitaciones económicas. El señor Marrero, aprovecha para mencionarle:

> "Apreciamos la oportunidad que nos ofrece de darte nuestras sugerencias. Primero, toma en consideración que nos gustan las plantas y la flores; segundo, queremos una escalera de concreto escultural y simple, pegada a un pared si es posible; preferimos la sala y el comedor como un gran volumen; queremos materiales locales, etc."[256]

El señor Marrero enfatiza su interés por el uso de materiales locales. Dicha petición se debió al presupuesto limitado del cliente. Es decir, tenía muy claro que la utilización de los materiales locales abarataba los costos de la construcción. El cliente reconoce su limitación económica, pero también entiende que Klumb es capaz de atender su súplica. En la visita a la residencia Marrero, se observó pudimos observar que Klumb atendió la petición de su cliente al utilizar concreto pulido en los pisos, como también, el uso de losas nativas en los baños modificando así los costos del

[255] Carta del señor Marrero a Henry Klumb en abril de 1957.
[256] *Ibid*

proyecto. Desde su llegada a Puerto Rico en el 1944 como director del Comité de Diseño de Puerto Rico, Klumb reclamaba que debía utilizarse los materiales locales en la construcción y así disminuir los costos de la misma. Klumb, en un documento del 16 de agosto de 1944, declara:

> "Manteniendo esto en mente y considerando la economía como un hecho aceptado, debería convertirse en necesario el investigar los métodos locales y los materiales que podrían utilizarse en la construcción. Si estos métodos y materiales sirven al propósito de un buen refugio, deben ser utilizados, si no en su totalidad, entonces ciertamente en conexión con otros sistemas de construcción más costosos y desarrollados".[257]

A pesar de las sugerencias que detalla el cliente, reconoce que el arquitecto decide lo que se tiene que hacer: "Recuerda tú eres el arquitecto-conductor. Tú tienes la última palabra. Gracias nuevamente por esta única experiencia de soñar con una pequeña, práctica, simple y atractiva vivienda". El aprecio del cliente por la obra del "creador" de sus sueños arquitectónicos está plasmado en estas palabras.

La documentación revisada revela que pasó más de un año para que los Marrero tuvieran una respuesta de Henry Klumb. Es posible que esto se debiera a la gran cantidad de proyectos del arquitecto, o tal vez el presupuesto limitado del cliente, fue factor para que se relegara el proyecto a una fecha posterior. El arquitecto Soltero apunta que: "el proceso del diseño era uno largo, era un proceso extenso y preciso. Dependía del trabajo que había en la oficina. Había momentos en que teníamos mucho trabajo y otras veces escaseaba el mismo".[258]

La relación entre Klumb y los Marrero fue desarrollándose paulatinamente. Aunque Julio Marrero confiaba plenamente en Klumb, su esposa tuvo varias dudas

---

[257] Carta de Henry Klumb del día 16 de agosto de 1944.
[258] Entrevista al arquitecto Salvador Soltero.

respecto al diseño ideado por el arquitecto. La señora Priscilla Ruiz (hermana de la señora Marrero) señaló en entrevista que a su hermana le asustó la idea de utilizar concreto pulido para revestir los pisos: "ella quería terrazo, (que era la moda), ella creía que el concreto pulido era fácil de mancharse pero Klumb la convenció y luego le gustó. Se dio cuenta que el terrazo le deslucía". Esto demuestra, como señalara la señora López, la habilidad de Klumb para convencer a sus clientes. Las palabras de la hermana de la señora Marrero prueban también la imposición de Klumb sobre su comitente. El arquitecto consideraba cada uno de los elementos decorativos como una parte fundamental del diseño arquitectónico y se ganaba la confianza de su comitente para desarrollar el diseño propuesto por él. Otro detalle que ejemplifica la imposición de Klumb sobre las sugerencias del cliente fue el diseño de la sala y la terraza como un espacio continuo, contrario a lo sugerido por los Marrero de preferir "la sala y la terraza con una diferencia de dos o tres escalones entre ambos espacios".[259] Es decir, el cliente sugiere, pero finalmente acepta el criterio de Klumb.

Otro aspecto que incidió en la relación entre el arquitecto y los Marrero fue el diseño de la cocina. Aunque originalmente se mostraron complacidos con el diseño, cuando la señora Marrero vio la misma, la consideró muy estrecha. La señora Ruiz declaró:

> "era un poco incómoda, ella decía que la habían hecho para hombres, se quejaba de que le faltaban gabinetes a un lado; no se podía hacer gabinetes altos debido a unas ventanas diseñadas para dar claridad, la cocina era muy oscura, luego trató de hacer gabinetes para más almacenaje. El problema de la cocina se vio muy temprano en la obra, creo que se dio en el proceso constructivo".[260]

[259] Carta del señor Marrero a Henry Klumb, abril 1957.
[260] Entrevista a Prisilla Ruiz.

La razón para que la cocina se apreciara tan oscura, se debía en gran parte a que la marquesina estaba dispuesta justo al lado de la cocina. Se infiere que Klumb tuvo que dilucidar entre dos peticiones de su cliente. Por una parte, ofrecerle más espacio para almacenamiento o proveerle más claridad y ventilación a la cocina. La genialidad de Klumb fue la clave para resolver el dilema. El arquitecto hizo un agujero en el techo de la marquesina para permitir el paso de luz a la cocina y cubrió el mismo con un vinil transparente para evitar la entrada de lluvia a la marquesina. Según la señora Ruiz, los Marrero quedaron muy complacidos con esta solución. Andy Pressman narra en su libro una experiencia similar a la anterior. Según Pressman, su cliente quería remodelar la cocina, pero le preocupaba asumir la responsabilidad del proyecto. Sin embargo, al concluirlo el cliente expresó:

> "…completar este pequeño proyecto personal es algo que necesitaba hacer, algo que pude controlar. Además fue una distracción-una manera de escapar y rehacer un poco. Como sabrás, señor arquitecto, no sólo me diseñaste una cocina respetable sino también me ahorraste una cantidad considerable de terapia".[261]

Ambos ejemplos evidencian la satisfacción del cliente con la solución provista por el arquitecto. Además demuestran como la colaboración entre arquitecto-cliente resulta en un diseño personalizado y satisfactorio para ambos.

Otro aspecto importante en la relación entre el arquitecto y el cliente fue la comunicación. Aunque originalmente, ambos se comunicaron continuamente intercambiando ideas, los Marrero no tuvieron mucho contacto con el arquitecto, mientras transcurrió la construcción de su residencia. Según señaló su hijo, esto se debió a dos factores. En primer lugar, la familia Marrero se comunicó mayormente

[261] Andy Pressman, *The Fountainheadache*…, pág. 201.

con el ingeniero Fidel Sevillano, quien era el encargado de supervisar el desarrollo de casi todas las obras, sirviendo así de intermediario entre arquitecto y cliente. No obstante, existe evidencia de la preocupación del cliente durante el proceso de construcción de su residencia:

> "El señor Julio Marrero llamó al señor Klumb para informar que notó polvo del concreto y arena en la sala en color *French Gray* y quiere lo mismo en la escalera. Mr. Klumb le comunicó que irá a verlo hoy y le dejara saber".[262]

La cita anterior revela la preocupación del cliente respecto a la obra, pero también la rápida respuesta de Klumb por atender las necesidades de su cliente. El segundo factor por el cual el señor Marrero no se comunicaba con Klumb era porque confiaba plenamente en el trabajo del arquitecto, al punto de abstenerse de visitar el proyecto aun cuando había alquilado un apartamento colindante con su solar. Durante la entrevista con el señor Marrero hijo, confesó que eran él y su hermano los que entraban a la casa para saber cómo avanzaba la obra. Marrero señaló además, que era su madre la que estaba más pendiente de la obra porque era la encargada de administrar el dinero: "Mami era la administradora del hogar y siempre estaba pendiente de los asuntos financieros de la familia a tal punto que papi nunca supo cuanto cobraba, él le daba el cheque a mami y ella lo administraba".[263] Por esta razón, Marrero señaló que algunas de las cartas fueron escritas por su madre debido a la insistencia por velar el presupuesto. La señora Priscila Ruiz, hermana de la señora Marrero coincidió con su sobrino y comentó que gracias a la buena administración de su hermana fue posible la construcción de la residencia. Este dato difiere de la

[262] Nota del 30 de octubre de 1958.
[263] Entrevista a Julio Marrero.

opinión de Mary Frances Gallart en su artículo *Entre lo fundamental y el detalle: El rol de las clientas en la obra de Henry Klumb.* Gallart señala que las clientas de Klumb se preocupaban por los detalles específicos referentes al diseño y tomaban decisiones importantes respecto al mismo.

> "mientras ellas respetaban lo fundamental del diseño original, el arquitecto las complacía en los detalles. De esa manera ambas partes quedaban satisfechas, en casi todos los casos estudiados, pues el artista/arquitecto sentía que su obra no había sido alterada y las clientas sentían orgullo por la obra y satisfacción por sus sugerencias".[264]

Sin embargo, la participación de la señora Marrero en el diseño de su residencia no se limitó a sugerir sólo pequeños detalles, también fija el presupuesto e indica sus necesidades. Prueba de esto es el espacio destinado para coser cerca de la cocina.

La preocupación de los Marrero por guardar su presupuesto quedó evidenciada durante la entrevista realizada a su hijo. El licenciado Marrero señaló que sus padres tuvieron dudas sobre la construcción del estanque en la terraza, ya que consideraban el mismo como un lujo; el estanque costaba unos quinientos dólares. Como se ha comentado anteriormente, Klumb convenció a su cliente de la necesidad del estanque como parte del diseño arquitectónico. (ilust. 23)

La relación de los Marrero con Klumb perduró por muchos años. En varias ocasiones ellos acudieron al arquitecto para remodelar o ampliar algunas partes del hogar, como la terraza en el segundo nivel y el reemplazo de losas. Narra la señora Ruiz, que ellos (Los Marrero) le consultaban todo a Klumb, le pedían permiso siempre que querían añadir algo nuevo, "no se atrevían estornudar si no le pedían permiso a Klumb". Tanto Julio Marrero hijo, como su tía Priscila, mencionaron que

---

[264] *Ibid*

el respeto y la admiración de los Marrero era como el que se tiene a un dios: "después de Padre, Hijo y Espíritu Santo, estaba Klumb". Como se ha confirmado con otros clientes de Klumb, los Marrero sentían un gran respeto por el trabajo profesional del arquitecto.

Con la visita a la residencia de los Marrero se pudo constatar hasta qué punto Klumb tomó en consideración las necesidades y los gustos de su cliente, como también, qué elementos no se hicieron de acuerdo con lo planeado. La escalera, en primer lugar, da la bienvenida al visitante, tal como le solicitara el señor Marrero. Está hecha de concreto en color gris[265] y se caracteriza por su simplicidad. (ilust. 24) La escalera es reflejo de las palabras del cliente: "queremos una escalera de concreto, escultural y bien iluminada". Por su apariencia liviana y simple diseño ocupa muy poco espacio y a su vez sirve de transición entre el recibidor y la sala-comedor. La misma está adosada al muro lateral. Un elemento que caracteriza la escalera es el pasamano hecho de un tipo de cuerdas que sirven de protección y continúan hasta el segundo nivel, sirviendo a su vez como pasamanos. Con esto Klumb complace a su cliente en cuanto al tamaño de la misma, y colocó unos ventanales que dieran claridad a la zona.

Otro de los aspectos que se pudo constatar en la visita a la residencia fue la utilización de materiales locales. Se puede deducir que el arquitecto utilizó el mismo para salvaguardar el presupuesto del cliente. Los pisos de concreto pulido gris crean la sensación de ser losas. (ilust. 25) Klumb selecciona los materiales del piso y

[265] Según entrevista realizada al arquitecto Soltero como a otros de sus empleados, Klumb era fanático del color gris, era su color preferido, además le encantaba utilizar el concreto pulido como parte de sus diseños.

también diseña el patrón del mismo; el arquitecto acostumbraba diseñar el patrón de los pisos de todas las casas de sus clientes. El uso del concreto pulido era una manera de abaratar los costos de la construcción. No obstante, Klumb se caracterizó por la utilización del concreto en casi todos sus diseños; prefería los materiales locales y la mano de obra puertorriqueña, también utilizó mosaicos y losas del país en las paredes y pisos de los baños y la cocina. (ilust. 26)

El señor Marrero quedó también muy complacido por los espacios destinados para sus plantas y flores, tanto en el exterior como en el interior. A pesar del solar limitado, se utilizó plantas delgadas que no ocuparan espacio, y que a su vez, les proveyeran privacidad a sus inquilinos y a su vez mantuvieran un ambiente más fresco. (ilust. 27) El señor Marrero, como fiel amante de la naturaleza como lo era Klumb, pidió al arquitecto que conservara el árbol de mangó localizado en el patio posterior de la vivienda. Un aspecto importante en el diseño de la vivienda era salvaguardar la seguridad de sus moradores. Para lograr esto diseñó todas las rejas de las ventanas y puertas en armonía con el diseño original de la vivienda. (ilust. 28)

En la visita también se pudo constatar que no todos los deseos del cliente se cumplieron a cabalidad. Por ejemplo, Marrero había solicitado al artista: "la conveniencia de tener la sala y la terraza en niveles, con dos o tres escalones de diferencia". (ver apéndice 10) Sin embargo, este detalle no fue confirmado, pues los espacios tenían continuidad. Aunque los documentos no revelan la razón, podemos inferir que Klumb niveló ambos espacios para lograr una mejor sensación de amplitud y continuidad del mismo. Sin embargo, esto no afectó la relación entre

arquitecto-cliente ya que los Marrero quedaron muy contentos con el resultado. Otro aspecto que el artista tampoco tomó en consideración fue la extensión del segundo nivel más allá del primero. (ilustr. 29)

Klumb tuvo que trabajar con dos elementos importantes que dictaron el diseño de la vivienda: primero, el tamaño del solar y segundo, la distribución de los espacios respecto a la calle. (ilust. 30) Según Edric Vivoni, las casas urbanas de Klumb se caracterizaron por tener una forma básicamente rectangular dispuesta en forma paralela al mismo.[266] Sin embargo, estas limitaciones realmente no eran consideradas por él como tales. Klumb, conocedor del clima tropical de la Isla, no escatimó esfuerzos para dotar la residencia con grandes ventanales y puertas que permitieran la ventilación cruzada tan conveniente en el país. Con este objetivo, diseñó ventanas de madera de hoja ancha y de acuerdo con la petición del cliente, las mismas ocupan casi todo el cuerpo del muro en las áreas públicas o comunes, mientras que en las habitaciones, sólo la mitad del mismo. Las ventanas, a la vez que permiten la ventilación, propician la sensación de amplitud a la residencia. Por otra parte, Klumb diseñó los muebles en madera local y empleaba el cuero y la soga para el espaldar y el asiento de los mismos. (ilust. 31)

La relación entre Henry Klumb y el señor Marrero, al igual que los otros clientes, trascendió al ámbito personal. En carta del 22 de abril de 1969, Klumb le escribe a los Marrero:

---

[266] Edric Vivoni, *Casas de Henry Klumb: una arquitectura de integración*, *op.cit.*, pág.64.

> Estimado Julio y Daisy:
> Por fin. Discúlpenme por la demora. Dependiendo de quién pueda o quién haga el trabajo, podría ser que necesitaremos más notas o una especificación menor. Tal vez tengas algunas preguntas o sugerencias. Por favor, déjame saber. Como siempre.[267]

La carta prueba tres aspectos fundamentales de la relación. En primer lugar, se hace evidente la amistad entre arquitecto-cliente. Klumb se dirige a los Marrero por sus nombres y no por su apellido; es decir, la carta está escrita de una manera muy informal. En segundo lugar, se muestra la disponibilidad de Klumb para atender los asuntos de sus comitentes, y en tercer lugar, invita a su cliente a la colaboración.

En otra de las cartas de Henry Klumb al señor Marrero, del 3/9/71, se evidencia nuevamente el vínculo amistoso entre ambos. En la misma, el arquitecto Klumb le agradece a Marrero, el envío del Panfleto de los Parques Nacionales emitido por el Servicio de Parques Nacionales y el Reporte de Casa Blanca. (apéndice 21) Estas palabras revelan cierta nostalgia y la estrecha relación existente: "Te extrañamos aquí y esperamos escuchar de ti y de tus actividades o mejor aún, verte y así nos cuentas de ti. Mantenemos una lucha y les enviamos a ti y a Daisy nuestros mejores deseos y saludos. Cariñosamente, Henry."

En otra carta de Julio Marrero a Klumb en febrero de 1977 (apéndice 22), se continúa evidenciando esa relación. En la misma, Marrero le pide a Klumb, con motivo de la visita de un amigo y asesor del Servicio de Parques Nacionales a Puerto Rico, que le conceda una reunión con él. El señor Marrero le comenta al arquitecto que dicha reunión lo beneficiaría también a él. Finalmente, la relación personal entre

[267] Carta de Henry Klumb a la familia Marrero el día 22 de abril de 1969.

el arquitecto Klumb y su cliente, es el resultado del gran respeto que se reciprocaban, sobre todo, porque el arquitecto pudo cumplir los sueños del cliente. A través de todas sus cartas, don Julio Marrero le agradeció profundamente a Klumb la construcción de su residencia, pero sobre todo le expresó su nostalgia al no vivir más en ella por haberse mudado a los Estados Unidos: "Extrañamos el clima caliente, el mar azul cobalto y sobre todo nuestra casa en la calle Hoare". Lo anterior demuestra el gran amor hacia la casa diseñada por el arquitecto Henry Klumb.

Podemos concluir del estudio y el análisis de los documentos y la visita a la residencia que la relación entre arquitecto y cliente se basó en el profesionalismo, la comunicación, el respeto y la admiración. A pesar del poco presupuesto y las limitaciones impuestas por el solar, Klumb diseñó una casa que cumpliera, tanto las expectativas de su cliente, como con las propias. Como señala el personaje del arquitecto en *Historia de una casa*:

> "es mejor diseñar de acuerdo a las necesidades, funciones y entorno del edificio. Anteponer la vanidad al resto de las cuestiones cotidianas. En una residencia privada, la primera regla imperiosa consiste, en cambio, en satisfacer las necesidades de sus habitantes y en no hacer gastos inútiles".[268]

Aunque Klumb impuso su diseño, atendió a las necesidades y gustos del comitente. Por ejemplo, la señora Marrero, según señaló su hermana, peleaba con las puertas de cristal por su peso ya que no las podía mover. Sin embargo, Julio Marrero hijo explicó que tanto las puertas como las ventanas, fueron seleccionadas de un material que le proveyera seguridad a su habitantes. De esta relación se puede concluir que el cliente se siente complacido con el diseño ideado por el arquitecto y reconoce la genialidad de Klumb por las decisiones tomadas. Se desprende también, que la

[268] Viollet le Duc, pág. 135.

misma fluyó de una manera muy cordial y que ambas partes, no sólo contribuyeron al desarrollo de la misma, sino que quedaron satisfechos con el resultado de la obra. Según la señora Ruiz, su hermana vivía enamorada de su casa.

Durante esta investigación llama la atención de manera especial, el escrito que hace Alice T. Friedman en su libro *Women and the Making of the Modern House A social and Architectural History* sobre la relación entre el arquitecto Richard Neutra y la señora Constance Perkins. A uso de este escrito tiene como objetivo comparar la relación entre el señor Marrero y Klumb, con la constituida entre Neutra y Perkins.

La relación entre la señora Constance Perkins y el arquitecto Richard Neutra dio inicio en el año 1952, en una conferencia sobre arte y arquitectura, organizada por la señora Perkins, profesora de arte del Occidental College.[269] La señora Perkins invitó a varios profesionales, incluyendo al arquitecto Neutra, para que fungieran como panelistas en la misma. La mayoría de los asistentes a la conferencia pertenecían a la clase media.[270] La señora Perkins preguntó al arquitecto si en su definición de la clase media: "incluía al profesor que lleva su almuerzo en una funda de papel cada día ya que es la única manera de lograr cumplir con sus responsabilidades financieras". Neutra contestó afirmativamente. Perkins señaló en entrevista a la autora Friedman, que fue por esa razón que al arquitecto no le extrañó cuando ella lo llamó luego.

---

[269] Alice T. Friedman, *Women and the Making of the Modern House A social and Architectural History*, (Connetticut: 2006), pág. 161.

[270] La audiencia (personas de clase media que opinan que no pueden invertir en un arquitecto, o que han quedado insatisfechos con la ejecutoria de los arquitectos modernos en términos de residencias de bajo costo).

Según Friedman, ese primer encuentro entre el arquitecto y la cliente dio paso a una relación que duró toda la vida: "este evento selló un profundo lazo de amistad y respeto mutuo entre ambos".[271] En julio de 1952, Perkins, telefoneó al arquitecto para que este le diseñara su casa-estudio. La autora del libro señala que desde ese momento, arquitecto y cliente, colaboraron en la materialización del proyecto. Señala Friedman que: "Perkins estudió cada detalle con cuidado y ofreció hasta en la más mínima decisión a lo largo del proceso todo su tiempo y atención".[272] Durante un año, ambos estuvieron buscando el lugar ideal para la construcción de la residencia. Es curioso que la señora Perkins, al igual que los clientes de Klumb, sobre todo el señor Marrero, le proveyera una lista meticulosa con toda la información necesaria para la realización del diseño. Entre las especificaciones de la señora Perkins estaba la siguiente: "Para los materiales interiores, me gusta las maderas naturales si mantiene un color claro y se tiene cuidado de que no tenga muchas vetas." Perkins, además de la lista- titulada "*Likes and Dislikes*"-, le envió a Neutra su autobiografía, en la cual narraba sus experiencias y emociones que le llevaron a tomar la decisión de construir su casa.[273] En la entrevista que realizó Alice Friedman a Perkins, esta última le comentó que se había sorprendido cómo sus preferencias fueron tomadas en consideración y el cuidado del arquitecto al respetar todos sus deseos.[274]

---

[271] *Ibid*, 162.
[272] "…she approached every detail of the process with care and gave even the smallest decision along the way her time and attention". Alice Friedman, *op.cit.*, 173.
[273] *Ibid,* pág. 174.
[274] Friedman comenta que la lista de la señora Perkins tenía cuarenta y tres (43) requerimientos y que el arquitecto respondió pacientemente a cada uno de ellos. Pág. 179.

Uno de los factores que contribuyó a que la clienta participara activamente en el proceso, fue su formación; Perkins era profesora de historia del arte. Es por esto, como señala Alice Friedman, que entendía cada aspecto del proceso del diseño. Aunque Perkins estuvo muy a gusto con los dibujos preliminares realizados por Neutra, no fue así con el dibujo del estanque. Ella tuvo dudas con relación a la forma y la concepción general del "reflecting pool". En carta del 9 de noviembre de 1953, Perkins le escribe a Neutra:

> "Creo que es una tremenda idea, pero no para mí, ni para mi casa. Yo siento que desde mi punto de vista, está fuera de lugar ya que no me gusta usar acero inoxidable, cromo pulido, terrazo…Además, para mí, quisiera una forma abstracta de la piscina que tome una forma natural surrealista, me gustan las formas, aquí yo quiero algo relajado y más íntimo".[275]

Debido a la confianza que existía y a la preparación formal que tenía su clienta, el arquitecto permitió que ella diseñara el estanque. No sólo le encomendó el mismo, sino que lo aceptó e integró a su diseño arquitectónico. (ilust. 32) La acción de Neutra revela el respeto y admiración hacia a su clienta. Es curioso que ambos clientes, Marrero y Perkins, tuvieran dudas con el estanque. El primero por su limitación presupuestaria y la otra por la forma del mismo. Perkins, a pesar de contar con un presupuesto limitado como el señor Marrero, no consideró el estanque un lujo, sino una parte fundamental del diseño arquitectónico.

La señora Perkins y el señor Marrero tuvieron muchas cosas en común. Ambos se caracterizaron por tener una formación artística y reconocían que el arquitecto era la persona capaz para diseñar sus viviendas. Los dos visualizaron su casa como una obra de arte funcional y no un lugar de cobijo.

---

[275] Friedman, *ibid.*

Constance Perkins, al igual que los Marrero, le recalcó a Neutra su limitación: "Yo quiero que te sientas libre con tu diseño pero tomando en consideración mis limitaciones financieras." Neutra, al igual que Klumb con el diseño de la residencia Marrero, aprovechó este factor para dar rienda a su imaginación. La señora Perkins, en carta del 28 de septiembre de 1956 a la señora Dione Neutra, esposa del arquitecto, comenta que con su casa "prueba que cualquier persona con un presupuesto apretado puede obtener una casa diseñada por un arquitecto sin tener que gastar mucho más que otras personas que lo hacen para obtener una casa ordinaria". [276]

De la relación anterior, Friedman concluye en su libro, que para el arquitecto Richard Neutra la señora Perkins fue más que colaboradora, una colega. Es lógico concluir de lo antes expuesto, que es posible la colaboración entre arquitecto-cliente, como parte de un intercambio de ideas, en el que ambos son creadores de una obra; el cliente se inmiscuye en el proceso aportando sus ideas y también diseñando las mismas.

La señora Perkins, al igual que el señor Marrero, se diferencia de otros clientes por su sofisticación, su conocimiento y su confianza con el arquitecto y su obra. Ella como profesora de arte y él como artista y escritor, conocían muy bien la obra de sus arquitectos a los cuales respetaban y admiraban. Su colaboración se diferencia en la participación durante el proceso de diseño y construcción. Por un lado Perkins, diseña, sugiere e indica todas sus necesidades, por el otro, Marrero expone sus

[276] Friedman, pág. 183.

preferencias y gustos, pero le da mano libre al arquitecto. Ambos estaban convencidos de la capacidad y la sensibilidad, tanto de Klumb como de Neutra, de acceder a su súplica, aun sabiendo que contaban con un presupuesto muy limitado y ellos eran arquitectos muy reconocidos.

Se desprende del estudio de la obra de Klumb que el cliente indica sus gustos y necesidades, sin embargo, la mayoría de los diseños son el producto de la imaginación creadora del arquitecto. El diseño es la integración de lo artístico con lo funcional, atemperado a las necesidades del cliente. La intervención de Klumb en el diseño doméstico puertorriqueño, resultó en la incorporación del Estilo Internacional en el estilo nativo contemporáneo, a partir de mediados de siglo XX. Representó para la arquitectura local, un ejemplo del diseño arquitectónico doméstico influyente en el estado emocional de sus usuarios. El señor Aponte expresó lo siguiente de la casa diseñada para ellos por Klumb: "nosotros amamos esta casa". [277] La señora Cadilla también comentó: "Aquí no hay ningún "*if*". ¡Todo es perfecto! Es más, te voy a decir que cada día estoy más enamorada de esta casa. [278] En carta del 28 de marzo de 1968, esta clienta expresa lo siguiente:

> "El día que nos saludamos por primera vez fue un día muy feliz. Otros días le han seguido. Nuestras vidas han sido influenciadas alegremente por su trabajo creativo. Espero y oro a Dios que lo bendiga en Su diversas maneras y que nos continúe brindando el privilegio de su compañía tan inspiradora".[279]

Los comitentes de Klumb, como los de Wright, coincidieron en sus apreciaciones de los diseños de estos maestros de la arquitectura contemporánea. Sus

---

[277] Mili Cappalli, *A House That Faces The Sky*, **The San Juan Star**, domingo 17 de mayo de 1970.
[278] María Camila Bonilla Jorge, *Henry Klumb, arquitecto*, pág. 21.
[279] Carta de la señora Gloria Cadilla de Vélez a Henry Klumb.

palabras demuestran el amor hacia la obra arquitectónica y también al propio arquitecto. Dos clientes de Frank Lloyd Wright señalaron:

> "El impacto de las casas de Wright en sus dueños y visitantes es de tranquilidad y entusiasmo. La calidad multi-dimensional del diseño, el cuidado de cada detalle, la integración en el uso de los materiales y sobretodo la preciosa evidencia de un genio creativo hace que cada día sea una delicia y darse cuenta de la relación armoniosa entre cada parte con el todo. La arquitectura de Mr. Wright es un cuarteto de Beethoven. Es vibrante. Es armonioso. Es excitante".[280]

Otro cliente se expresó con las siguientes palabras:

> "Nunca sentí en mi vida como los días se alargan… Despertarse es un gozo. Vinimos a ti en primer lugar sabiendo que podías diseñar este tipo de casa pero conociendo la experiencia de vivir día a día donde las paredes no son barreras, donde hay satisfacción para todos los sentidos, con solo moverse de un cuarto a otro, eso es más maravilloso de lo que había esperado. Tu vives en nuestras mentes en cada momento como el creador de esto."[281]

La correspondencia entre Klumb y sus clientes es un testimonio de que, tanto los objetivos del arquitecto como los de sus clientes, se cumplieron y tuvieron el resultado esperado. Este, no sólo fue consecuencia de un intercambio de ideas, sino de una colaboración que trascendió el ámbito profesional y personal, convirtiéndose ambos en creadores de la obra doméstica. Esto es, el cliente se siente parte del diseño cuando vive y comparte los espacios creados en colaboración con el arquitecto. De lo anterior, se puede concluir que la casa influye positivamente en la vida diaria de cada uno de ellos. Klumb afirmaba que:

> "La arquitectura debe satisfacer las necesidades del hombre. Debe proveer dentro de nuestras limitaciones eco- sociales un entorno físico que estimule los anhelos más profundos del hombre de alcanzar la plenitud espiritual a través del goce de vivir y trabajar".[282]

No obstante, hay aspectos de los diseños de Klumb que están orientados por aspectos ajenos al gusto del arquitecto y a las necesidades del comitente, como son la

---

[280] Carta de William Palmers a Frank L Wright. Bruce Brooks Pfeiffer, Frank Lloyd Wright and The American Home en Alan Hess, ***Frank Lloyd Wright The Houses***,(Nueva York: 2005), pág. 48.
[281] Alan Hess, *op.cit.,* pág. 48.
[282] Henry Klumb, Exhibición *Henry Klumb y la exuberancia poética en la arquitectura*, AACUPR, Museo de Arte de Puerto Rico, (Santurce: 2 octubre 2004- 9 enero 2005).

topografía del terreno y el clima. La residencia Aponte, con una distribución similar a la casa Dreyfuss y con techos inclinados que varían de altura permitiendo la ventilación, la iluminación y la circulación del agua, tiene distintos niveles por la variación del terreno. El diseño de la casa, en este sentido, pensado y adaptado a la topografía del terreno es una creación suscitada no por una idea abstracta de cómo debe ser una casa, sino de la vinculación de la estructura con su contexto. La residencia Marrero también es ejemplo de ello. Klumb tuvo que trabajar con dos elementos importantes que dictaron el diseño como el tamaño del solar y la disposición de los espacios respecto al mismo. Comenta Fil Hearn, parafraseando a Viollet le Duc: "un proyecto generado racional y orgánicamente no sólo tiene sentido visual, sino que probablemente será mucho más bello que otro inserto en una caja preconcebida."[283]

Apreciamos la importancia que tenía para Henry Klumb, la calidad de vida del cliente, a través de los ejemplos antes mencionados: "Las consideraciones fundamentales para todo diseño de una estructura son las condiciones sociales y económicas en la cual el edificio será concebido."[284] Klumb siempre tenía presente, el mejorar la calidad de vida de la familia que vivía en las casas diseñadas por él. En uno de sus cuadernos autobiográficos, señaló lo siguiente:

> "architecture: in its reality of space created freely flowing from the outside in-from the inside out, if fuses man with his environment, it frees man's mind so he may-if he chooses-live in free association with other men and if receptive-in conscious harmony with the varied moods of nature.
> Architecture: in its reality of form created-form of space and both of need; mastering material and technology-all in balancing relationship-meaning and beauty merges into visible form- a living

[283] Fil Hearn, *Ideas que han configurado edificios*, (Barcelona: 2006), pág. 202.
[284] Carta del 16 de agosto de 1944.

architecture. In its acceptance it reflects a people's aspiration, in its realization the level of attainment".[285]

El mejoramiento de la vida en la ciudad significó para Klumb como para Frank Lloyd Wright, su 'maestro', la incorporación de espacios verdes en los de la construcción. Muestra de ello es la utilización de plantas alrededor de toda la residencia Marrero, como parte del diseño para proveer privacidad y aire más puro. La sensibilidad por el orden natural en los espacios de la vivienda se sumaba a la compresión de las necesidades, gustos e intereses de los comitentes, resultando en una obra personalizada atenta a la calidad de vida de sus habitantes. La sensibilidad representada por Klumb en sus viviendas, era parte de su estilo de vida, como señaló su secretaria:

> "a Klumb le encantaban las plantas; me acuerdo que iba con su trajecito y a veces se encontraba dos florecitas silvestres y nos la entregaba a Maggie y a mí, y nos decía, una florecita para otra florecita. Nunca he conocido a un hombre con tanta sensibilidad".[286]

Klumb, a través de sus diseños orgánicos, ejemplificaba al arquitecto consciente de los efectos de la industrialización en la ciudad contemporánea y de la separación del hombre del orden natural cuando abandonó el campo. Klumb señalaba que:

> "el arquitecto debe guiar, adiestrar y educar a otros para que vean, sientan, se asombren y estén conscientes de nuestro entorno inmediato. Que a través de su concienciación, traten de corregir los resultados de pasadas negligencias y errores que han destruido el balance de la Naturaleza y mucha de su belleza, produciendo la deplorable y caótica situación que nos asfixia-ahogándonos en una desesperanzada vulgar realidad".[287]

---

[285] Arquitectura: en su realidad de espacio creado libremente fluye de afuera hacia adentro y de adentro hacia afuera, si funde al hombre con su medio ambiente, libera la mente del hombre para que pueda-si así lo desea-vivir en asociación libre con otros hombres, y si receptivo-en armonía consciente con los estados de ánimo de la naturaleza. Arquitectura: en su realidad de forma creada-en forma de espacio y también de necesidad; dominando material y tecnología-todo en relación balanceada-significado y belleza se funden en forma visible-una arquitectura viva. En su aceptación refleja la aspiración de las personas, en su realización, el nivel de logro". Henry Klumb, Cuadernos autobiográficos.

[286] Entrevista personal a la señora María Teresa López, secretaria de Klumb.

[287] Henry Klumb, fragmento de la exposición en el Museo de Arte de Puerto Rico.

El arquitecto y teórico Viollet Le Duc, al igual que Klumb, consideró sumamente importante el diseño cónsono con el entorno natural. Le Duc, a través de uno de los personajes[288] de su libro *Historia de una casa* declara:

> "-perfecto, entonces habrá que situar la fachada principal de la casa casi en lo más alto de la pendiente y de cara al norte, la proximidad del bosque le servirá de abrigo ante los vientos del noroeste. La entrada debería estar frente al camino ascendente, pero debemos colocar las habitaciones principales de cara a los buenos vientos, que son de sudeste, además, hemos de aprovechar las vistas sobre este lado y no menospreciar la fuente de agua virgen que desciende por la derecha, hacia el fondo del valle…"[289]

[288] El personaje del primo-arquitecto en el libro representa los ideales del propio Viollet Le Duc. Viollet Le Duc, *Historia de una casa*, pág. 61.
[289] *Ibid*.

2. La relación del arquitecto de masas con el cliente consumidor: Levittown de Puerto Rico

> "El desarrollo de Levittown intentó introducir una noción del sueño americano a Puerto Rico proponiendo una casa individual para cada familia, con sus patios a los cuatro costados y un espacio para incorporar la necesidad moderna del automóvil. Esta urbanización sentó el precedente de cómo iba a ser la construcción de hogares de Puerto Rico durante los próximos cincuenta años: casa con tres habitaciones con marquesina, techos planos y fachadas con un lenguaje austero heredado del modernismo internacional".
>
> Arq. Francisco Javier Rodríguez

A mediados del siglo XX, en la relación arquitecto- cliente, que prima en todo proyecto arquitectónico masificado, aparece un tipo de cliente que denominamos cliente- consumidor. A diferencia del cliente colaborador que ejemplificamos con los comitentes de Klumb, tiene una relación muy limitada con el arquitecto y la idea general de la obra. El cliente como consumidor, distinto al colaborador tiene como una de sus preocupaciones a la hora de comprar una casa elegir entre varios modelos.

Un proyecto que representa la relación del cliente consumidor –arquitecto es el creado por William Levitt cerca de zona metropolitana de San Juan. La urbanización Levittown fue construida en el municipio de Toa Baja, localizado al norte de la isla y muy cerca de la capital. (ilust. 33)

La urbanización Levittown se construyó en unos solares dedicados al cultivo, igual que en Estados Unidos, donde originalmente se pretendía albergar 3,500 familias que se irían desarrollando en unidades de 900 casas. (ilust. 34) El éxito de la urbanización se debió a que estaba integrada a los servicios básicos de la comunidad como las escuelas, iglesias, centros comunales, bibliotecas, alamedas, áreas recreativas,

centros comerciales, entre otros. Barbara M. Kelly en su libro *Expanding the American Dream: building and rebuilding Levittown* explica:

> "Alfred Levitt, el hijo arquitecto/diseñador, fue más tentativo en su análisis de Levittown. El definió la comunidad como una menos planificada que iría evolucionando a través de una serie de etapas de planificación en algo bien cercano a un pueblo modelo. El señaló por ejemplo, el verdor de la villa, las tiendas, los restaurants, las boleras, y las piscinas y áreas recreativas, como un signo de que la comunidad era más que una subdivisión. Si él hubiera escogido, también hubiera pedido crédito por su localización adyacente al polígono industrial, un factor importante en una comunidad ideal planificada. Sin embargo, se cohibió, había algo que no era ideal sobre la evolución de Levittown y Alfred Levitt reconoció ese hecho."[290]

El gobierno de Puerto Rico pretendió con la construcción de las casas Levitt, iniciar un nuevo concepto de desarrollo urbano planificado que venía promulgándose desde la década del cuarenta por parte del último gobernador norteamericano en la isla, Rexford Guy Tugwell[291]. Este había creado dos agencias de gobierno, la Junta de Planificación (1942) y el Comité de Diseño (1943), para atender el problema del desarrollo planificado de la metrópolis. Según el arquitecto Efraín Pérez Chanis, el gobernador: "prometía un cambio esperanzador en el desarrollo económico, social y cultural de la isla, además de ser la piedra angular e inicio de la arquitectura contemporánea en Puerto Rico". [292]

El gobernador Tugwell, gracias a su conocimiento de los arquitectos más importantes de la época, fue el responsable de traer a la isla a los arquitectos Stephen

---

[290] Barbara M. Kelly, *Expanding the American Dream: building and rebuilding Levittown*, (Nueva York: 1993), pág. 36.
[291] Rexford Guy Tugwell, último gobernador norteamericano en la isla (1941-1946), fue el encargado de implantar la filosofía del Nuevo Trato Rooseveltiano que pretendía un programa de rehabilitación y desarrollo político, económico y social, tanto en Estados Unidos como en Puerto Rico como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial. Durante el gobierno de Tugwell se aprobaron una veintena de leyes favorecedoras al obrero, la instrucción pública, el desarrollo industrial, la agricultura, el sistema de comunicación y vivienda. La isla ya estaba experimentando una transformación económica de una sociedad agrícola a una industrial que luego experimentaría su "boom" bajo el gobierno del gobernador Luis Muñoz Marín. Debido a estos cambios, los trabajadores y agricultores comenzaron a trasladarse hacia el área metropolitana de San Juan, teniendo que establecerse en comunidades conocidas como arrabales: zonas cercanas y sobre caños y lagunas cuya infraestructura y vida era deprimentes.
[292] Efraín Pérez Chanis, *Henry Klumb Arquitecto Vida Pensamiento y Obra*, (2006), pág. 49.

Arneson, Richard Neutra y Henry Klumb, para liderar las nuevas agencias para la planificación urbana. Klumb, a su llegada a la Isla declaró:

> "Ya que mejorar los niveles de vida es un fin educativo fundamental del programa de vivienda pública, los proyectos que proveen diferentes tipos de viviendas son un recurso educativo poderoso, puesto que la auto-educación fomentada por la presión comunitaria es la manera más efectiva, económica y democrática de educar".[293]

No obstante, fue el gobernador Luis Muñoz Marín, quien llevó a cabo el cambio urbano visualizado por Tugwell. Muñoz Marín relacionó la construcción masiva de viviendas, al igual que lo hizo con la construcción de autopistas, con el progreso de Puerto Rico. El historiador Fernando Picó apunta:

> "La industrialización fomentó el desarrollo urbano. En un período de tiempo relativamente corto, centenares de miles de puertorriqueños pudieron hacerse de un automóvil. Casa propia y carro propio vino a ser la meta inconsciente de grandes sectores de la población. Las urbanizaciones que proliferaron a partir de la posguerra atrajeron a muchos habitantes de la zona rural y descongestionaron los antiguos cascos urbanos. Con la casa de urbanización y el carro llegó un nuevo estilo de vida. El centro comercial reemplazó a las antiguas calles comerciales como foco de actividad económica. El lugar de trabajo, más bien que el de la residencia, constituyó para muchos el nexo vivo para las amistades y la convivencia social.[294]

La arquitectura de masas construida por William Levitt en Puerto Rico y en los Estados Unidos respondió a la necesidad de vivienda por parte de un sector social que reclamaba un nuevo estilo de vida. En el caso de Puerto Rico, el desarrollo de Levittown iba acorde con otras propuestas del gobernador Luis Muñoz Marín, quien reclamaba una transformación política, económica, cultural y social en la isla. Muñoz Marín comentó: "Levittown establecía un magnífico ejemplo para cualquier comunidad seriamente dedicada al verdadero progreso urbano".[295] Según los periódicos y revistas de la época, esta urbanización se destacó por ser el primer

---

[293] Documento fechado el día 16 de agosto de1944.
[294] Fernando Picó, págs. 295-296.
[295] *El Mundo*, 14 de septiembre de 1963, pág. 21.

proyecto privado considerado como "la única verdaderamente pre-planificada y autosuficiente". Levitt, en la inauguración de Levittown de Puerto Rico señaló:

> "En ningún lugar de los Estados Unidos se está combatiendo el problema con tanto vigor como se está atacando en Puerto Rico; particularmente en el área metropolitana de San Juan. Me refiero, como ustedes sabrán, a las nuevas guías de planificación. Lo que se está haciendo aquí tendrá efecto sobre el futuro del crecimiento urbano y será estudiado por todas las comunidades progresistas de los Estados Unidos y en todas partes del mundo. Yo creo que los alrededores de todas las ciudades grandes donde quiera que sea, se beneficiarán en el mañana como resultado de los que se está haciendo en Puerto Rico hoy día. Nosotros, en Levitt and Sons, estamos muy orgullosos de formar parte de esto-ser los primeros en construir una nueva comunidad siguiendo las nuevas guías de planificación".[296]

Los proyectos Levitt satisficieron el mercado de viviendas que urgentemente se necesitaban para la clase media creciente y sirvieron para ordenar las zonas que se esparcían rápidamente en la metrópolis. Carol F. Joppling apunta:

> "el método de ensamblaje en línea de Levitt, quien construyó el primer Levittown de Puerto Rico alrededor de 1950, tuvo un gran impacto. Su método revolucionario de construcción en masas de concreto armado con formas modulares, estableció el modelo de las siguientes construcciones. La construcción de la casa de urbanización se reprodujo por toda la Isla. Los resultados van desde la evolución de sus viviendas construidas a lo largo de las calles y carreteras en las ciudades y en el campo. La mayoría de la casas de urbanización son fabricadas en sus propios lugares; la construcción de las mismas es apoyada por el gobierno (FHA-Federal Housing Agency) en los sectores de clase medio-baja y baja, y la empresa privada apoya el sector de la clase media y alta. No obstante, la casa singular, la casa de clase alta de estilo internacional, es diseñada por arquitectos, y está construida en concreto armado."[297]

Se puede afirmar que en la relación cliente- arquitecto (en el caso de los proyectos Levitt), las funciones y responsabilidades del cliente se dividen en las del gobierno, representante de la parte que comisionó la construcción y el diseño de la urbanización, y las del comprador individual quien adquirió la propiedad. El diseño, el desarrollo y la construcción de las viviendas Levitt recayeron únicamente en la empresa constructora. El cliente comprador no participó del desarrollo y del diseño

---

[296] Estas palabras fueron parte del mensaje que dictara William Levitt en la inauguración de los modelos de Levittown. *El Mundo*, 14 de septiembre de 1963, pág. 23.
[297] Carol F. Joppling, pág. 54.

arquitectónico de la urbanización, sólo se limitó a la selección de un modelo establecido dentro de los cincos propuestos. (ilust. 35-39) Sin embargo, el cliente, podía seleccionar el color de pintura para su vivienda, permitiendo así su participación en dicho proceso. A pesar de la poca participación de los compradores, el adquirir estas viviendas representaba para ellos prestigio social. La compra de una casa prefabricada era símbolo de movilidad social, sobre todo porque estaba localizada a las afueras de la zona metropolitana y por ende, el usuario dependía de su automóvil. Las casas de William Levitt[298] fueron diseñadas para satisfacer la demanda de una clase social que buscaba un nuevo tipo de vivienda que cubriera sus necesidades básicas, que los identificara como comunidad y más importante aún que los significara como individuos.

El cliente consumidor, contrario al colaborador, tenía una participación muy escasa en el desarrollo de las comunidades Levitt. Esto hecho trascendió la frontera de Puerto Rico, se extendió al extranjero y se convierte en la primera comunidad de Levitt en Nueva York para 1950. ¿Cómo se explica la aceptación de los consumidores

---

[298] William J. Levitt es conocido como el padre del moderno suburbio americano. Fue el presidente y fundador de la firma Levitt and Sons en 1929. Junto a su padre Abraham (diseñador de los jardines) y su hermano Alfred (diseñador de las casas), se dedicó a la construcción de viviendas unifamiliares en los Estados Unidos. Sin embargo no es hasta luego de la Segunda Guerra Mundial que logra despuntar en el mercado constructivo con la creación de Levittown en Island Trees, Nueva York destinada para los soldados norteamericanos que regresaban a casa luego de la guerra. El éxito e innovación de esta comunidad consistió en el método de construcción de estas en las cuales a manera de ensamblaje, como se hacía en las fábricas de autos, se hacía el producto. La diferencia entre el método Levitt y la fábrica de autos se debía a que el producto final no se hacía en la fábrica sino que los materiales se llevaban donde se fabricaría el mismo. Para llevar a cabo esto William Levitt dividió a sus hombres en veintisiete grupos para que se movieran a lo largo de la calle según sus tareas y turno. Este proceso permitió que se construyeran las más residencias posibles en un lapso pequeño de tiempo. Mientras otras compañías construían alrededor de cuatro o cinco casas, Levitt and Sons construía diecisiete. El éxito de Levittown se debió también a que se obtenía una casa de alta calidad pero a un precio bajo ya que la compañía utilizaba material producido por ellos mismos. Dice Richard Lacayo en su ensayo *William Levitt His Answer to a Postwar Housing Crisis*, que las casas eran tan baratas y bien construidas que los choferes de autobuses, los maestros, entre otros, la podían comprar. Las casas despertaron el interés de los ciudadanos norteamericanos que buscaban alcanzar el sueño americano.

del proyecto Levitt? Una posible respuesta se evidencia en las afirmaciones de Nelson Foote, parafraseadas por Virginia Sánchez en *La vivienda desde el punto de vista del consumidor*, quien expresó:

> "Esto se debe a la degradación del público actual y el contraste del hombre de antes, quien era al mismo tiempo artesano y consumidor, y el de hoy quien se limita mayormente a consumir lo que le ofrece un mercado mecanizado de producción de masa. Tal consumidor desconocedor de lo que es buen diseño no puede exigir lo que sería deseable a constructores e inversionistas".[299]

Otras explicaciones a ese fenómeno contemporáneo aparecen en el texto de Sánchez, refiriéndose a los comentarios Robert W. Kennedy sobre este particular:

> "La gran mayoría de la clase media no reconoce la arquitectura excepto en términos convencionales. El símbolo hogar viene primero. La arquitectura y aun la habitabilidad son cualidades que desconocen. No la entienden, no les gusta y no la quieren."[300]

Los clientes de Levitt, contrario a los Klumb, no colaboran en ningún aspecto del proceso creativo ni de la construcción. En la correspondencia entre el desarrollador y el cliente se advierte claramente, los límites de esa vinculación. El estilo de Klumb con sus clientes contrasta con el Levitt, pues permite al cliente dialogar con él. Por otra parte, Levitt se limita a las disposiciones contractuales de la venta de los modelos prefabricados. Levitt le escribe a sus clientes al igual que Klumb, pero su objetivo es instruirle en el proceso de solicitar una vivienda. El tono de Levitt no da lugar al cliente para sugerir o expresar preferencias personales:

> "No venir a la oficina con su solicitud firmada. No llamar para pedir información adicional. A su tiempo se le notificará sobre el progreso pero debido a la cantidad de llamadas y correspondencia que hemos recibido estamos tan atestados que nos sentimos seriamente imposibilitados."[301]

---

[299] Virginia Sánchez Ortiz, "La vivienda desde el punto de vista del consumidor", Revista *Plerus*, (San Juan: 1970), pág.116.
[300] *Ibid.*, pág. 117.
[301] Carta de William Levitt fechada el 22 de mayo de 1947: "Do not come to the office with your signed application. Do not telephone for additional information. From time to time you will be notified as to our progress, but the huge amount of calls and correspondence that we have received has so completely swamped us that we are being seriously handicapped." Lynne Matarrese, The History of Levittown, New York, 1997.

La carta de Levitt, (ver apéndices 12 y 13) dirigida a sus clientes limita de antemano la participación de éstos en el proceso de construcción, más aún, en la aclaración de cualquier duda. Esto se debió a la gran cantidad de personas interesadas en adquirir este tipo de vivienda. La limitación impuesta por Levitt no permitió el desarrollo de una relación estrecha entre arquitecto y cliente. Irónicamente, la última parte de la carta invita al cliente a participar de una asamblea, en la cual conocerían sus responsabilidades como futuros residentes de dicha comunidad.

Originalmente los clientes de Levitt en Estados Unidos se mostraron muy complacidos con sus casas, sin embargo, con el paso del tiempo comenzaron a quejarse por la poca funcionalidad de los espacios. Según Barbara M. Kelly en su libro *Expanding the American Dream, building and rebuilding Levittown*, los residentes se dieron a la tarea de añadir nuevos espacios, según aumentaba la familia y cambiaban sus necesidades.[302] Uno de los cambios más recurrentes fue habilitar el ático para utilizarlo como dormitorio. Debido a que la mayoría de los residentes de Levittown continuaron haciendo lo mismo, Levitt "sugirió" a los residentes, la remodelación de sus viviendas como construir la marquesina y habilitar el ático para agrandar sus viviendas.[303]

La continua remodelación de los residentes de Levittown propulsó un cambio en los diseños posteriores realizados por la empresa. Levitt, tomando en consideración los cambios realizados por los habitantes de su comunidad, decidió

[302] Barbara M. Kelly, *Expanding the American dream; building and rebuilding Levittown*, (Nueva York: 1993), pág. 72.
[303] *Ibid.*

cambiar los diseños para atender sus necesidades. Esto produjo un cambio en la relación arquitecto-cliente ya que este último pasó a ser un grupo social y no solo un individuo.

Las mujeres (amas de casa) de las primeras comunidades Levitt cuestionaron la distribución de los espacios de sus casas. Barbara Kelly apunta que "la distribución original de la cocina revelaba las diferentes interpretaciones del hombre y de la mujer respecto al mismo, dejando claro que los diseñadores no trabajaban en la cocina".[304] Kelly menciona además, que luego de que las mujeres analizaran los espacios fue que se tomaron medidas necesarias para cambiar la distribución de los espacios interiores, particularmente de la cocina. Uno de los eventos que influyó para el nuevo modelo de vivienda fue la celebración del Congreso de Mujeres en el 1956. El mismo buscaba evaluar la vivienda en América, específicamente conocer lo que la familia necesitaba y quería en sus residencias.[305] Una de las quejas más notables de las mujeres durante este congreso fue la ubicación de la lavandería dentro de la cocina; para ellas estas dos tareas eran incompatibles.[306] Esta autora hace un señalamiento importante respecto a este espacio de la casa. Comenta que aunque a Wright se le da el crédito de introducir la cocina como el corazón de la casa (en la cual la mujer pudiera mantener contacto visual con las otras dependencias de la residencia) fue Levitt quien lo introdujo por primera vez en la casa básica de cuatro cuartos.[307]

---

[304] Barbara Kelly, pág. 98.
[305] *Ibid*, pág. 89.
[306] *Ibid*, pág. 96.
[307] *Ibid*, pág. 85.

El nuevo modelo creado por Levitt muestra la nueva distribución de estos dos espacios. (ilust. 40) La lavandería fue localizada cerca del baño y las habitaciones facilitando el uso de la misma. La experiencia anterior le permitió a Levitt desarrollar una relación más estrecha con sus clientes, ya que a medida que estos clientes remodelaban y sugerían cambios a sus casas, Levitt atendía las peticiones de los mismos, ofreciendo varios modelos estandarizados para añadir a sus viviendas. (ilust. 41) Kelly declara que el proceso de remodelación de las viviendas por parte de los residentes, transformó la casa en hogar. Se desprende de lo anterior, que la relación entre Levitt y sus clientes se da a posteriori mientras que en el otro tipo de relación (Klumb-cliente colaborador) se da a priori.

Mientras Klumb concebía al habitante de sus casas como un hombre en contacto directo con la naturaleza y al diseño como uno personalizado, Levitt concibe al usuario como un adaptado a un espacio genérico y al modelo, como uno apropiado para todo tipo de cliente. Las casas Levitt propendían a la uniformidad y estaban diseñadas, según las necesidades abstraídas de un tipo universal de comprador, contrarias a las casas de diseño único de Klumb.

La uniformidad de las Levittown, estaba atada a una estética que debía conservarse a toda costa en sus comunidades. Según Richard Lacayo en el artículo *William Levitt His Answer to a Postwar Housing Crisis Created a New Kind of Home Life and Culture: Suburbia*, la familia Levitt tenía como costumbre ir los sábados a pasear por Levittown para supervisar las formas en que los dueños de las viviendas mantenían sus casas. Levitt enviaba a sus jardineros para darles servicio a aquellas familias que

no tenían acondicionado su patio delantero y luego les facturaba. [308] Es probable que en la isla, Levitt haya hecho lo mismo que en Estados Unidos, aunque se desconoce las cláusulas (apéndice 23) de la solicitud de las residencias en Levittown de Puerto Rico. Las restricciones impuestas por Levitt en sus comunidades eran las siguientes: se prohibía añadir algún tipo de verja, no estaba permitido tender la ropa en la parte delantera de la propiedad y aunque sí era permitido en la parte posterior, sólo podía hacerse durante la semana. Además, debía recortarse el césped semanalmente y no se podía alterar o ampliar la marquesina o la propiedad. A pesar de su carácter impositivo, estas reglas reflejaban la preocupación de Levitt de que sus comunidades conservaran la estética apropiada, la estética Levitt, de acuerdo con los criterios de la empresa.

Los consumidores se atenían también a las preferencias de la estética Levitt, aceptando los electrodomésticos como la estufa eléctrica y la nevera como parte del conjunto de la cocina. Los gabinetes de cocina, el lavadero de ropa, el calentador de agua eléctrico, además de los vestidores con puertas, instalaciones telefónicas, ventanas de aluminio, pisos de terrazo, puertas de caoba y lavadores de ropa automática eran comunes a todos los modelos de las casas prefabricadas. William Levitt consideraba que los enseres les permitían a sus usuarios vivir más cómodamente. En una ocasión expresó lo siguiente:

> "La casa de los sueños es aquella en la que el comprador y su familia quieren vivir por mucho tiempo…una cocina eléctrica con lavandería es el más grande artículo que le brinda al dueño las ventajas y la conveniencia de vivir mejor".[309]

---

[308] Richard Lacayo, "William Levitt His answer to postwar housing crisis created a new kind of home life and culture: suburbia", *TIME*. 1950.
[309] Barbara M. Kelly, pág. 97.

La única diferencia de las casas Levitt en Puerto Rico, además de los materiales, es que se utilizó personal puertorriqueño para construirlas.

Por otra parte, la innovación de dicha comunidad en Puerto Rico residió en que las casas producidas a manera de ensamblaje como había ocurrido en Nueva York, Pensilvana y Nueva Jersey, fueron adaptadas al clima tropical, según las necesidades y gustos de la familia puertorriqueña, gracias a la colaboración del arquitecto David Chang, quien residía en la isla hacía algún tiempo y fue contratado por la firma.[310] Los cinco modelos a escoger de la urbanización en la vecindad de Levittown, se distinguían de aquellos diseñados en las ciudades norteamericanas porque incorporaban elementos de los modelos representativos nativos como son el estilo colonial español con sus tejas en los techos y el norteamericano en el cual predomina la línea horizontal. La disposición interior de los espacios es una copia de las del estilo norteamericano que caracteriza a la arquitectura de Klumb.

Se puede presumir que el éxito de Levittown en la Isla se debió a que la compañía había madurado considerablemente con relación al diseño, la distribución de los espacios y las necesidades de sus clientes. Es decir, la experiencia de Levitt en sus comunidades en Estados Unidos, le sirvió de aprendizaje para diseñar viviendas ajustadas a las necesidades y gustos de los clientes en Puerto Rico. La ubicación de la lavandería en la marquesina es un buen ejemplo de los cambios realizados por Levitt en la Isla.

[310] *El Mundo*, 14 de septiembre de 1963, pág. 21.

Al igual que los residentes de Levittown en Nueva York, los de la isla reaccionaron en contra de la uniformidad de sus casas, mediante el cambio de la fachada, las puertas y las ventanas y la ampliación de diversas áreas. Esto demuestra que a pesar de la selección y compra de la vivienda, el cliente quiere imponer su propia personalidad. Como menciona Lynne Matarrese en su libro *The History of Levittown, New York*:

> "cincuenta años después las alteraciones se ven por todos lados. Las casas Levitt se han expandido, remodelado y son irreconocibles. La homogeneidad de las casas desapareció. Esto ha servido de inspiración a otros como un ejemplo de creatividad. Levittown en su cincuenta aniversario tributa el ingenio de sus pasados residentes que transformaron la monotonía inicial de sus casas en una comunidad contemporánea bella, única y atractiva".[311]

Los residentes de Levittown, al igual que los clientes de Klumb, contribuyeron al diseño de sus viviendas, otorgándole a las mismas su personalidad.

El cliente consumidor, no sólo reaccionó en contra de la uniformidad, sino también por las irregularidades que presentaron sus viviendas. En el periódico El Mundo del 7 de julio de 1969, aparece una foto de los residentes en la que protestan por las malas condiciones de sus casas. En este artículo, el autor explica que los residentes de Levittown estaban inconformes con el trato recibido de la empresa.

No obstante, el cliente de las casas Levitt se mostró complacido con sus residencias y con su comunidad, ya que a través de ellas mejoraron su calidad de vida. Las casas Levitt fueron para sus usuarios, símbolo de estatus y movilidad social al punto de exclamar que residen en Levittown y no en el municipio de Toa Baja al cual pertenecen. Lamentablemente el éxito de Levittown provocó en la isla, el desarrollo

[311] Lynne Mataresse, *The History of Levittown,* (Nueva York: 1997), pág. 56.

desmedido de urbanizaciones que en ocasiones carecieron de una buena planificación y una estética apropiada. Según el arquitecto Jorge Ortiz Colom, esto se debió:

> "al sentido comercial que caracterizó este período (los 50 y 60) lo cual significó para los empresarios grandes ganancias y la manera más rápida de alcanzar capital. De hecho, es innegable que gran cantidad de estos proyectos evidencian la carencia de preocupación por valores urbanísticos y ecológico, movidos principalmente por el interés económico que perneaba el ambiente de la época."[312]

La necesidad de más viviendas para una clase media ascendente hoy día, ha dado paso a la construcción de viviendas, cuyos desarrolladores no cuentan con conocimiento del arte de la arquitectura ni con la sensibilidad para articular espacios y volúmenes, respetando el entorno natural como lo hizo Levitt en sus comunidades. Según Aníbal Sepúlveda y Roberto Segre, esto se debe:

> "al estrecho vínculo existente entre las inversiones estatales y privadas que a pesar de las reglamentaciones de la Junta de Planificación se realizan operaciones a gran escala que en algunas ocasiones se hacen con financiación estatal para viviendas de costo medio, entregadas a los sectores ocupacionales de "cuello blanco" convirtiéndose en el patrón dominante de la vivienda pequeño burguesa, e inclusive de los estratos más adinerados.[313]

Finalmente, es posible concluir de forma muy generalizada que la relación entre el arquitecto y el cliente consumidor está fundamentada en aspectos económicos, estéticos y funcionales, lo que resulta lógicamente en que prevalezca este tipo de cliente en Puerto Rico.

---

[312] Eugenio Fernández –Espuelas, *Industrialización de la construcción en Puerto Rico*, op.cit., pág. 281.
[313] Roberto Segre, Aníbal Sepúlveda, *San Juan de Puerto Rico*, **Tendencias arquitectónicas y caos urbano en Latinoamérica**, (México: 1986), págs. 76-77.

a. La relación entre el arquitecto de masas y el cliente consumidor: el modelo que prevalece

> -…En suma, me parece que el proyecto carece de esa unidad que se presupone a toda obra de arte.
> -…Pero no es una obra de arte lo que pretendo legar a mi hija; quiero para ella una buena casa, cómoda sólida.
> -…Lo entiendo. No obstante, estará de acuerdo conmigo en que si estas dos exigencias pueden darse juntas, no tiene por qué haber problema alguno.
> **Historia de una casa**. Viollet Le Duc.[314]

El diálogo entre los personajes de *Historia de una casa* describe la razón por el cual el individuo contemporáneo selecciona una vivienda estandarizada. El cliente consumidor, en su gran mayoría, quiere una casa cómoda y sólida. Además, no considera la casa como una obra de arte, sino como un lugar funcional y bien construido.

El concepto de la arquitectura como obra de arte no forma parte de los criterios de selección de la vivienda. El cliente actual, al igual que en la primera comunidad Levitt en la Isla, sólo selecciona el modelo que más se ajuste a sus gustos y necesidades. El cliente se limita a comprar lo que el mercado le ofrece a pesar de la estandarización, la mala distribución de los espacios y en ocasiones, a la pobre construcción de las mismas. Según Gisela Ortiz en su tesis *"Construye tu sueño a tu gusto", la casa prediseñada en Puerto Rico*, esto se debe a "que el individuo de hoy no valora el espacio arquitectónico como tal, sino la imagen y el *package* que representa".[315] Ortiz también señala que "los individuos se han acostumbrado a una forma o modelo de vida, que si bien sabe o no del todo que no es el más adecuado, lo

[314] Viollet Le Duc, *Historia de una casa*, (Madrid: 2004), pág. 165
[315] Gisela Ortiz, *"Construye tu sueño a tu gusto", la casa prediseñada en Puerto Rico*, pág. 1.

sigue utilizando y repitiendo".[316] Por su parte Arnold Hauser señala que "no es el público sólo el que determina lo que desea; sus deseos están determinados en parte por aquello que se le ofrece. Se trata de un círculo vicioso, sin duda, pero de un círculo vicioso que puede romperse".[317] Es decir, el mercado propicia la relación entre el arquitecto de masas y cliente consumidor.

La relación entre el arquitecto y el cliente consumidor ha prevalecido durante las últimas cincuenta décadas en la arquitectura doméstica en Puerto Rico. Como señala Carlos I. León Camacho en su tesis *El surgimiento de las urbanizaciones: vivienda para la clase media en Puerto Rico 1940-1970*:

> "las urbanizaciones representaron la realización de las aspiraciones de la sociedad puertorriqueña de 1950, porque por primera vez muchos puertorriqueños pudieron comprar al menos 300 metros cuadrados con una casa. Antes de las urbanizaciones, el hogar significaba el lugar donde una persona vivía y moría. Con el desarrollo de la urbanización y la transformación de la sociedad desde 1950, el hogar se convirtió en símbolo de prestigio y en un bien de consumo más, por esto cuando el consumidor logra una mejoría económica sustancial, no vacila en remodelar o mudarse a otra urbanización de mayor prestigio o "status".[318]

John Steffian considera que la mentalidad del cliente que cambia su casa tan pronto consigue mayor "status", es poco respetuosa y poco romántico. Señala que esa actitud sustituye la mentalidad de nuestros abuelos de que la casa es para siempre.[319]

La relación entre el arquitecto y cliente consumidor, como mencionamos anteriormente, se debe al resultado del desarrollo económico influenciado por la era del consumo. El sociólogo y teórico Arnold Hauser señala que "el público-masa es un producto de la democratización de la sociedad; la producción en masa, un resultado

---

[316] *Ibid*
[317] Arnold Hauser, pág. 341.
[318] Carlos I. León Camacho, *El surgimiento de las urbanizaciones: vivienda para la clase media en Puerto Rico 1940-1970*, tesis, pág. 84.
[319] Lisbeth Valero de Arrieta, pág. 6.

de los nuevos métodos de fabricación mecanizados, hechos posibles por el progreso de la técnica".[320]

La urbanización Encantada en el municipio de Trujillo Alto (al sur de San Juan) es un buen ejemplo para describir el porqué de la aceptación del cliente hacia un modelo de desarrollo específico. La urbanización construida por Levitt Homes (lo que antes se llamaba Levitt and Sons) se proyectó para que sus residentes salieran lo menos posible de su comunidad. El complejo residencial cuenta con diez a once urbanizaciones aproximadamente, que comparten los servicios de gimnasio, piscina para competencias, casas *club*, canchas de tenis, *volleyball* playero, baloncesto y pista de trotar, entre otras. Se observa además, que cada urbanización posee su propia área de juego para niños y adultos. Otra característica de esta comunidad trujillana, al igual que el primer Levittown, es que cuenta a su entrada con pequeños negocios que suplen las necesidades básicas de los residentes que se encuentra a sólo un minuto del centro del pueblo. Los residentes de la urbanización viven encantados (como su propio nombre alude) con su comunidad. Lilliana Ramos Collado señala que:

> "Encantada quizás obedece a un severo sentido de nostalgia de lo pastoril, lo jerárquico, lo protegido, lo edénico. Lo que excluye Encantada es lo urbano, lo democrático, lo expuesto, el trabajo. Encantada nos invita a una búsqueda del mundo postmoderno, a la recuperación de la infancia.
> La verja de Encantada incita al mito de su contenido. Camuflando el hecho de ser, no una comunidad, sino un escaparate de bienes raíces, la fachada tersa de Encantada invita a llenar los blancos. Vivir en Encantada es vivir el trampantojo. Pero eso sólo lo sabe el extranjero, el que molesta, aquél o aquella cuyas intenciones se desconocen…y cuyo rostro, al igual que el de Encantada, resulta inescrutable."[321]

---

[320] Arnold Hauser, pág. 331.

[321] Lilliana Ramos Collado, Encantada, *Entorno*, Revista del Colegio de Arquitectos y Arquitectos Paisajistas de Puerto Rico. 2.

La participación del cliente consumidor, pasados los cincuenta años de la construcción de Levittown, sigue limitada a la selección de un modelo establecido. Levitt Homes, por mencionar la más conocida, continúa construyendo grandes comunidades. Están destinadas a un sector con un nivel socioeconómico muy alto contrario a las primeras: "Comodidad, Ambiente, Verdor, *Finca Elena*. Los precios comienzan en los medianos $600 mil." (ilust. 42) Miriam Muñoz Valera comenta que:

> La "levitización" reformista de la colonia se ha transformado en la construcción "encantada" del apartheid. "Las Villas", "Las Haciendas", "Las Mansiones", "Los Parques" "Los Resorts" que abren a las puertas del paraíso para algunos, muestran ya sin mistificación lo real del simulacro, dejando claro que el "reino mágico" se construye a base de una expropiación cada vez más salvaje de la naturaleza y la riqueza colectiva. A esta nueva acumulación originaria no le basta con la explotación, su movimiento es de destrucción de las condiciones generales de la vida. La ruta que va desde Levittown a La Encantada expresa de manera visible la sustitución de los sistemas rígidos de producción en serie, de mercancías estandarizadas y de regulación salarial con seguridad social (fordismo) por el de flexibilidad y desregulación de las garantías del juego fordista (neofordismo).[322]

Muñoz Valera plantea en su cita la realidad de la comercialización de la arquitectura de masas. La cita revela que la construcción de las casas de Encantada responde a un sector específico que busca con ellas más poder económico y movilización social sin importar el daño al entorno natural. El sociólogo e historiador Arnold Hauser lo explica de la siguiente manera:

> "el rasgo de comercialización del arte en la época de la cultura de masas no consiste en la mera tendencia a producir objetos artísticos remuneradores y, a ser posible, muy remuneradores –esto se pretendió ya antes fuera del campo del romanticismo-, sino en la finalidad de encontrar una fórmula de producción artística, según la cual puedan colocarse los mismos tipos de objetos en el mismo público el mayor número posible de veces. Cabe preguntarse si la masificación, es decir, la uniformidad y dependencia espirituales del público, es el resultado de la estandarización artificial de la producción artística actual, o si son las masas mismas las responsables de la mediocridad artística de los productos que se les brindan".[323]

---

[322] Miriam Muñoz Varela, De Levittown a La Encantada: "Más acá" de las 936, en *Globalización, Nación, Postmodernidad*, (San Juan: 2001), pág.155.
[323] Arnold Hauser, *Teorías del Arte. Tendencias y métodos de la crítica moderna*, (Barcelona: 1981), págs. 336-337.

Hauser plantea varios argumentos que llaman la atención. En primer lugar menciona que el cliente consumidor se ha adaptado y acostumbrado a un modelo de vida dictado por la comercialización del arte. En segundo lugar, hace un señalamiento mucho más profundo al cuestionar si la producción de los objetos estandarizados, en este caso la arquitectura doméstica, son el resultado de una producción artística artificial dictada por la misma sociedad de masas. Por último, y más importante aún, cuestiona si el cliente consumidor es el responsable de la producción y comercialización de una arquitectura de masas mediocre. Esto, como se ha señalado en el primer capítulo de esta tesis, se debe en gran medida a la percepción que tiene el cliente consumidor sobre la profesión del arquitecto. La noción errónea de la profesión del arquitecto se debe a su vez, a la falta de una educación formal.

Lisbeth Valero de Arrieta en su tesis *Estudio sobre las motivaciones para la compra de una vivienda estandarizada por parte de un segmento de la clase media-alta en Puerto Rico*, señala que la mayoría de los residentes entrevistados tienen una concepción errónea del arquitecto al visualizarlo como un artista-bohemio y que a su vez imposibilita una buena comunicación entre arquitecto-cliente:

> "el arquitecto como bohemio-artista, se hace difícil la comunicación con él y lo acusan de no oír los planteamientos que se le hacen. Insistieron que su afán por la búsqueda de la belleza y las formas, lo lleva a olvidarse de su cliente y de sus necesidades, diseñando un monumento a su nombre".[324]

Los residentes visualizan al arquitecto como un individuo que no se adapta a las convenciones sociales.

[324] *Ibid*, pág. 9.

Este es uno de los mayores problemas a los que se enfrentan los arquitectos hoy día. El cliente consumidor está convencido de que el arquitecto es un artista plástico, más que un benefactor social como señalaba Le Corbusier. Sin embargo, se podría cuestionar si estos clientes se han relacionado anteriormente con un arquitecto. El arquitecto Ernie Harris ofrece una respuesta a la pregunta anterior. Opina que la mayoría de los clientes nunca han tenido una experiencia con los arquitectos y muchos no entienden cómo y qué hacen.[325] El sociólogo y arquitecto Robert Gutman coincide con Harris, ya que plantea que solo un pequeño grupo de la población tiene contacto directo con el arquitecto.[326] Esto se debe al propio mercado de casas. Los clientes compran directamente a la empresa o desarrollador y no al arquitecto particularmente. Además, muchos de los diseños de los arquitectos están sometidos a criterios de consumo. Se deduce de lo anterior que la opinión de los clientes se basa en especulaciones de la profesión, pero esto podría deberse en cierta medida, al rol que han desempeñado los propios arquitectos como explica el arquitecto Pedro Antonio Muñoz, quien expresa lo siguiente:

> "en cierto modo, nosotros los arquitectos, somos prisioneros responsables de ese complicado dilema, donde la aplicación de una tecnología especializada ha marginado la participación de los usuarios durante el proceso del diseño. Pecamos muchas veces de imponer a las edificaciones equipos tan sofisticados, como colectores solares o celdas fotovoltaicas, con el único propósito de, junto a las medidas de conservación de energía, reducir las tarifas mensuales de electricidad. Sin embargo, debemos preocuparnos por fortalecer más aún la actitud de visualizar la arquitectura como verdadero ABRIGO DEL HOMBRE, en donde la flexibilidad radique en adaptarse a los transitorios cambio del clima que finalmente establece los elementos básicos que resultan en condiciones de mayor permanencia que aquellas puestas por el ser humano".[327]

---

[325] Andy Pressman,*The Fountainheadache*, pág. 32.

[326]Esto se debe particularmente al propio mercado de compra-venta de las casas; el cliente compra su casa a la empresa o al desarrollador y no al arquitecto directamente. Además, muchos de los diseños de los arquitectos están sometidos a criterios de consumo. Dana Cuff y John Wriedt, ed., *Architecture from the Outside In. Selected essays by Robert Gutman*, (Nueva York: 2010), pág. 35.

[327] Arq. Pedro Antonio Muñiz, *Enfoque biotropical para la arquitectura en Puerto Rico*, Centro para Estudios Energéticos y Ambientales de la Universidad de Puerto Rico, pág. xi.

Sin embargo, el arquitecto Duo Dickinson declara que esto se debe en gran medida a la educación recibida en las escuelas de arquitectura. Dickinson señala que:

> "éstas (las escuelas) inculcan a los estudiantes la idea de que el diseño es un proceso mágico que se desarrolla más de una inspiración que de las necesidades del cliente. Las casas que utilizan como ejemplo para estudiar la arquitectura son discutidas y estudiadas sin decir mucho sobre el rol de los dueños."[328]

El cliente consumidor, como señala Lisbeth Valero en su tesis, reconoce que el arquitecto es el profesional capacitado para el diseño de la casa, sin embargo, muchas veces es sustituido por un ingeniero o un contratista, y en algunas ocasiones, prescinden de sus servicios por los altos costos del proyecto o por miedo de no ver su casa terminada. Según Jeanne Hill y Sue E. Neeley, en su estudio titulado *Differences in the Consumer Decision Process for Profesional vs. Generic Services*, existe un riesgo mayor para los clientes al contratar un arquitecto.[329] Los autores concluyeron que esto se debe al alto costo que puede incurrir el cliente, aparte de los problemas que puedan surgir durante el proceso.[330]

Robert Gutman explica que el concepto de la arquitectura, como "la madre de todas las artes" es la que más influye en la percepción del público al visualizar la misma como una profesión lujosa.[331] Esto se debe, según Gutman, a que la arquitectura, históricamente se ha inclinado hacia esta.[332] No obstante, como se menciona en el capítulo anterior, la arquitectura doméstica no está limitada por

---

[328] Andy Pressman, pág. 32.
[329] C. Jeanne Hill y Sue E. Neeley, "Differences in the Consumer Decision Process for Professional vs. Generic Services", *The Journal of Services Marketing*, Vol. 2, No. 1, (1988), pág. 18.
[330] *Ibid.*
[331] Robert Gutman, pág. 219.
[332] *Ibid.*

factores económicos, como lo es el caso de la residencia Marrero. El buen arquitecto, según Talbot Hamlin, aun con medios económicos reducidos y tiempo muy limitado, puede realizar una obra de arte.[333]

Esta problemática ha existido desde hace siglos. El arquitecto Viollet Le Duc opinó sobre este particular en *Historia de una casa*, lo siguiente:

> "Ante un herido, no hay nadie que se permita dar un consejo al cirujano sobre la manera de practicar una operación. ¿Por qué las gentes se empeñan en dar su opinión a un arquitecto sobre la forma en que debe realizarse su trabajo? Cuando se trata de la vida, nadie se atreve a decir ni una palabra al cirujano; pero cuando el asunto afecta a la bolsa, y a veces la salud, antes o después todos se atreven a dar su opinión al arquitecto". [334]

Aunque es posible pensar que la comparación no es equitativa, Le Duc pone de manifiesto el problema que confronta el arquitecto contemporáneo debido al concepto erróneo que ha ideado la sociedad sobre su rol profesional. El cliente consumidor, aun consciente de la labor del arquitecto, no lo contrata por temor a no poder ver su casa terminada y recurre en su sustitución, a un ingeniero o un contratista.[335] Esto se debe, como señala Le Duc, a una cuestión económica. El arquitecto Jorge Otero Pailas declara que:

> "Los arquitectos nos damos cuenta de que no tenemos el apoyo institucional necesario para gestionar y controlar el desarrollo constructivo de la isla. Lo tiene la economía. Nuestras opiniones, relegadas al mundo de la "estética" se interpretan como superfluas".[336]

Robert Gutman en su escrito *Architecture The Entrepreneurial Profession* hace un análisis más profundo sobre este particular. Gutman afirma que cuando se compara la profesión del arquitecto con el derecho y la medicina, la arquitectura es más una

---

[333] Elena Morales, *La vivienda en Puerto Rico*, pág. 1037.
[334] Viollet Le Duc, pág. 194.
[335] Lisbeth Valero de Arrieta, pág. 10.
[336] Otero Pailas, pág. 109.

profesión empresarial que una profesión liberal.[337] El arquitecto, añade el autor, tiene que salir a la comunidad a buscar trabajo, contrario al médico o el abogado, que pueden esperar en su oficina a que lleguen los clientes. El desafío del arquitecto, continúa afirmando, es encontrar la manera de crear el deseo en el cliente para requerir sus servicios primero que el de otros profesionales en el diseño de edificios.[338] Señala también, que la comparación de la arquitectura con la medicina y las leyes, se debe a cuatro factores. En primer lugar, en la arquitectura no hay criterios compatibles, como ocurre en los servicios médicos y legales; sólo un pequeño grupo de la población ha tenido contacto directo con el arquitecto y luego que sus demandas son satisfechas, usualmente no recurren a él por varios años.[339] En segundo lugar, el derecho del arquitecto de practicar y supervisar la construcción de los edificios es compartido con otros profesionales de la construcción. En muchos estados, añade, los ingenieros hacen el trabajo del arquitecto. El tercer factor que menciona Gutman en su escrito es la labor del arquitecto. El trabajo del arquitecto, como en otras profesiones, consiste en orientar y hacer propuestas para el beneficio del cliente. Sin embargo, expresa Gutman, "que los arquitectos en general, son más limitados que los médicos o los abogados en su capacidad para asegurarse de que lo que se proponen es lo que realmente se llevará a cabo".[340] La razón, según el autor, es que el paciente de un edificio es un cliente cuyas necesidades pueden ser consideradas subjetivamente; estas pueden ser atendidas con varias recetas diferentes

[337] Robert Gutman, pág. 36.
[338] *Ibid.*
[339] *Ibid,* pág. 35.
[340] *Ibid*

y el cliente o usuario elige cuál podría ser mejor para él.[341] Por último, "la demanda de los servicios del arquitecto es en función con lo que el mercado demanda para construir. El arquitecto realmente no es libre, sino que depende de la industria de la construcción."[342] Es decir, el arquitecto, contrario al médico y al abogado, está condicionado a aspectos económicos, sociales y culturales.

Robert Gutman declara también que los medios de comunicación son los causantes del concepto actual de la profesión arquitectónica. Señala que, contrario a 1940, los arquitectos se enfrentan a una batalla más peligrosa porque los medios influyen en los clientes potenciales del arquitecto.[343] Gutman comenta también que el arquitecto se enfrenta al problema de competir con los otros profesionales del diseño, ya que estos quieren quitarle el poder que le corresponde al mercado de la profesión arquitectónica:[344] los fabricantes, los especialistas de productos y los consultores, ofrecen información que establecen los parámetros del diseño y condicionan la forma.[345] No obstante, señala este autor, "que los propios arquitectos han contribuido a esa confusión debido a que muchos de sus miembros apoyan la idea de la arquitectura como una forma de arte que tiene que ver poco con los requerimientos y usos del cliente."[346]

La respuesta asertiva del cliente consumidor con la arquitectura de masas se debe a varios factores, entre los cuales se encuentran, su localización, sus

---

[341] Robert Gutman, pág. 35.
[342] *Ibid*, pág. 36.
[343] *Ibid*, pág. 41.
[344] *Ibid.*
[345] Peggy Deamer, Design and Contemporary Practice en *Architecture from the Outside In*, pág. 83.
[346] *Ibid.*

instalaciones recreativas y deportivas y en algunos casos, al nombre de la misma[347]. El cliente consumidor considera que las instalaciones que se ofrecen, tal como afirmaba Levitt, mejora la calidad de vida de cada familia y de la comunidad. La calidad de estas amenidades, como menciona Gutman, es más relevante que el efecto social individual en la familia.[348]

Otro de los factores que más influye en la decisión del cliente es la falta de tiempo.[349] Tomando nuevamente como base la tesis de Lisbeth Valero, la mayoría de las personas entrevistadas comentaron que no están dispuestos a esperar a que un arquitecto le diseñe la casa, sobre todo, no están dispuestos a esperar a que se construya la misma. Apunta la autora que esto es resultado de la modificación de los valores de consumidor; en un mundo "donde el tiempo es oro", el individuo quiere todo de inmediato. Sin embargo, esto no es lo más que influye en la decisión de este usuario, ya que muchas veces el cliente tiene que esperar más de un año para que le entreguen su vivienda. Esto se ha constatado, según la experiencia personal con familiares y amigos que compran su residencia en las primeras fases del proyecto y en la mayoría de los casos, se demora la entrega de la unidad separada. Por tanto, se confirma que la compra de una casa prediseñada se debe, sobre todo, a la pobre información y conocimiento de la profesión del arquitecto. Valero de Arrieta, explica en su estudio que la mayoría de los encuestados coincidieron en que "la participación

[347] Lisbeth Valero en su tesis concluyó que muchas de los consumidores que seleccionan un tipo de urbanización se debe al nombre que tienen la misma, ya que es símbolo de status. Aunque muchos de los encuestados reconocieron que urbanizaciones como Santa María o San Francisco, dos de las más lujosas del país, eran símbolos de prestigio social, seleccionaron la suya Los Paseos por la novedad, la localización y por lo que su nombre representa. Las dos urbanizaciones antes mencionadas son de las más viejas en comparación con esta última.
[348] Gutman, *Site Planning and Social Behavior*, pág. 191.
[349] Lisbeth Valero de Arrieta, *Estudio sobre las motivaciones*…, pág. 3.

del arquitecto en el proyecto residencial es fundamental para tener una casa bonita, diferente y aceptada por los cánones sociales, sin embargo, consideraron que esta presencia no es realmente insustituible ni indispensable, como la de un médico".[350] El cliente, según Valero, está convencido que el arquitecto sólo se dedica a hacer "obras bonitas" sin tener en consideración aspectos tan importantes como la funcionalidad, la distribución espacial, la topografía, etc.

Durante el proceso investigativo, se efectuó, en ocasiones, un intercambio de opiniones con un buen amigo arquitecto. Mientras compartía su experiencia en el campo laboral con esta servidora, confirmó que el mercado de la profesión es limitante por dos factores fundamentales: la saturación del campo profesional y la economía. A esto se añade que al no poseer la licencia profesional, sus oportunidades están aún más limitadas. Por ejemplo, ha tenido que limitarse a trabajar más bien como diseñador, haciendo trabajos para otros arquitectos e ingenieros. Mientras conversaba con él le pregunté si había recibido algún encargo específico y cómo había sido su relación con el cliente. Su respuesta fue sorprendente:

> "He recibido dos o tres encargos de amistades mías y de mi esposa. En una ocasión me pidieron que diseñara una nueva fachada a una oficina existente; los dueños querían remodelarla para su utilización personal. Cuando le entregué el dibujo, comenzaron a cambiarle varios elementos, empezaron a coger cosas de aquí y de allá, lo más que le gustaba y finalmente el resultado fue muy distinto al que había diseñado".[351]

Su contestación mereció la pregunta de si esto no le causaba frustración; su respuesta fue afirmativa. En otra ocasión, un cliente le comisionó el diseño de la terraza posterior de la residencia y la construyeron tal cual había sido diseñada. Sin embargo, la relación con su cliente se limitó a proveerle el diseño.

---

[350] *Ibid,* 9.
[351] Entrevista personal con el arquitecto Javier Burgos.

C. Jean Hill y Sue E. Neeley proveen soluciones para aumentar la contratación de los servicios profesionales, incluyendo los del arquitecto. Entre las estrategias que plantean las autoras está el aumento de la información externa.[352] Según ellas, esto es posible:

> "Proveyendo información a otros profesionales sobre sus servicios, realizando seminarios, repartiendo panfletos, haciendo videos y suministrando referencias y testimonios que le permitan al cliente conocer la labor que realizan. Estas sugieren, además, aumentar el control del cliente en la toma de decisiones envolviendo al mismo desde el inicio en aspectos de los servicios que se brindan antes y después. Por último, las autoras recomiendan reducir los riesgos aparentes discutiendo abiertamente, ofreciendo incentivos, visitas progresivas y por último, compensaciones."[353]

Muchos especialistas en el tema del desarrollo urbano, entiéndase historiadores, arquitectos, planificadores y sociólogos, por mencionar algunos, se han dado a la tarea de proveer recomendaciones y soluciones para lograr un buen desarrollo urbano y por ende, una buena arquitectura de masas. El mismo es posible, según estos, proveyendo herramientas que ayuden en la construcción de estructuras que mejoren la calidad de vida de los habitantes como señala la planificadora Lucilla Marvel en su libro *Listen to what they say*. Marvell afirma que los planificadores aprenden de las comunidades y los distintos miembros de ella; aprenden escuchando lo que las personas tienen que decir sobre sus necesidades y sus sueños para el futuro.[354] Añade que la colaboración de estos profesionales contribuye en la realización de edificaciones que aporten a la calidad de vida de los residentes. Dana Cuff en la introducción del libro *Architecture From the Outside In* comenta que el sociólogo y arquitecto Robert Gutman nunca dudó que la arquitectura es un arte que

---

[352] C. Jeane Hill y Sue E. Neelay, *op. cit.*, pág. 21.
[353] *Ibid.*
[354] Lucilla Fuller Marvel, *Listen to What They Say*, *Planning and Development in Puerto Rico*. (San Juan: 2008), pág. 27.

juega una importante función social; dicha función debe ejercerse por individuos talentosos que se ven a sí mismos como parte de una profesión con una misión colectiva.[355]

Frank Duffy en su escrito *Paralles and Connections* describe lo anterior. Duffy comenta que a principios del 1960, en Inglaterra muchos estudiantes de la Asociación de Arquitectos y otras escuelas de arquitecturas, estuvieron fascinados con la relación entre las ciencias sociales y el diseño, especialmente en el contexto de la vivienda.[356] Desde ese tiempo, aclara el autor, bajo la influencia pragmática de programas de edificios, muchas escuelas de arquitectura atienden con prioridad las destrezas de diseño y la teoría de la construcción ligada con otras disciplinas académicas. Muchos arquitectos británicos estaban convencidos de que la arquitectura tiene un efecto directo en la manera de cómo se comporta la gente.[357]

En los últimos diez años aproximadamente, el Colegio de Arquitectos y Arquitectos Paisajistas de Puerto Rico,[358] se ha dado a la tarea de informar al pueblo a través de todos los medios de comunicación sobre su labor profesional. Estos, a través de conferencias, cursos y recorridos arquitectónicos, explican la importancia de las edificaciones, como también de su labor social. En dichas actividades, de las cuales he sido partícipe, se invita a reflexionar y a opinar sobre la arquitectura en la Isla. Existen proyectos en los cuales se le ha dado participación a los residentes de las

---

[355] Dana Cuff, Before and Beyond Outside In: An Introduction to Robert Gutman's Writings, en *Architecture from the Outside In*, pág. 21.
[356] Frank Duffy, Parallels and Connections en *Architecture From the Outside In*, pág. 207.
[357] *Ibid.*
[358] Aunque solo hago mención de esta entidad, es importante señalar que las escuelas de arquitectura de la Universidad de Puerto Rico y la Universidad Politécnica, realizan también, actividades que impactan a la comunidad.

diferentes comunidades, tomando en cuenta sus necesidades como por ejemplo el Proyecto del Caño Martín Peña o la Revitalización de Santurce, por mencionar sólo algunos. No obstante, hace falta más colaboración entre las distintas agrupaciones relacionadas con el desarrollo urbano, tanto del Gobierno, como de la empresa privada. Virginia Sánchez comenta:

> "Que para mejorar el diseño no bastan los arquitectos y los constructores; se requiere colaboración entre estos y además, un público con discernimiento capaz de exigir. El consumidor, sin embargo, no podrá hacer esto hasta tanto no se haya estimulado su interés presentándole trabajos de excelencia en la disposición y diseño de sus viviendas".[359]

Sánchez señala que se requiere colaboración de todos los profesionales relacionados con la construcción de las casas como también de la población para mejorar el diseño arquitectónico masificado. Cuestiona además, al igual que Hauser, si la arquitectura de masas es el resultado de una producción artística artificial dictada por la misma sociedad de masas. Enrico Tedeschi lo explica de la siguiente manera:

> Si la educación no cambia, no hay que esperar que la urbanización cambie. Mientras el arte no sea objeto de pública y general devoción, que nadie espere variaciones de fondo en la marcha de nuestras poblaciones. En cada período de la Historia, las agrupaciones urbanas han sido fiel expresión de la vida colectiva y de la manera de ser de sus habitantes. Que nadie olvide que para variar la urbanización y que se atenga a normas artísticas, técnicas y morales, ha de cambiar mucho la manera de ser de las gentes. A las campañas de silencio tienen que seguir las que propongan evitar los malos olores, y la descortesía, y tantas otras cosas necesarias para que, en definitiva, imperen los buenos modales, la delicadeza y la caballerosidad. Porque la urbanización, bien entendida, empieza por uno mismo.[360]

Por tanto,

> "el arquitecto actual debe ser un profesional que pueda satisfacer de manera exitosa las necesidades de los usuarios, y para lo cual necesita una preparación adecuada, tanto en conocimientos técnicos, así como humanistas, que estén complementados con una base ética adecuada. Y con esto pueda prestar sus servicios a la sociedad en la que vivimos de la manera más indicada."[361]

---

[359] Virginia Sánchez Ortiz, pág. 116.
[360] Enrico Tedeschi, págs. 32-33.
[361] Facultad de Arquitectura, Universidad de Guanajuato, *Análisis del documento "El arquitecto ético" y su relación con el curso de Teoría de la Arquitectura IV*. http://html.rincondelvago.com/el-arquitecto-etico.html. 4 de abril de 2008.

La arquitecta Dania González Couret comenta que para un buen desarrollo urbano es necesario planear la ciudad, promoviendo la integración social en lugar de la segregación.[362] Según la arquitecta: "existen importantes experiencias de las múltiples ventajas que la mezcla de diferentes clases y estratos sociales en una misma área urbana, o incluso, en un mismo edificio, pueden reportar."[363] González es enfática al señalar:

> "la necesidad de buscar soluciones urbanas y arquitectónicas que permitan lograr un mejor uso del suelo y un aumento de las densidades, mediante la aplicación de sistemas de gestión, construcción y propiedad que favorezcan la ejecución de edificios multifamiliares de mediana altura. Estas soluciones urbanas deberán propiciar mediante el diseño integrado de los espacios públicos, una adecuada interacción social, lo cual, lejos de afectar la seguridad de los ciudadanos, se convertirá seguramente en una garantía de ella."[364]

Sobre este tema se pretende indagar y conocer sobre cuáles son las implicaciones de la arquitectura de masas en el diseño arquitectónico contemporáneo local. Además, esta investigación se dirige a saber que revela la arquitectura de masas frente a la obra arquitectónica singular, y profundizar en el sentido de la uniformidad, la repetición y el estereotipo en una sociedad donde el individualismo exacerbado se privilegia y el proceso de personalización se acrecienta. Por último, cuestionar si es la arquitectura de masas un patrimonio. Si se pudiera lograr la construcción de residencias que a su vez sean obras de arte, la contestación a esta sería una evidentemente afirmativa.

---

[362] Dania Gonzalez Couret, *¿Qué ciudad debemos hacer?* (Bogotá, 2006).
[363] *Ibid.*
[364] *Ibid*

b. **La relación entre el arquitecto y el cliente consumidor: la arquitectura de masas como patrimonio artístico**

Se desprende de este proceso investigativo que la relación entre el arquitecto y el cliente consumidor aumenta con el mercado de masas. Según el sociólogo Gilles Lipovesky, esto se debe a que:

> "a medida en que las tierras se compran y se venden, que los bienes raíces se convierten en una realidad social ampliamente extendida, que se desarrollan los intercambios mercantiles, el salariado, la industrialización y los desplazamientos de la población, se produce un cambio en las relaciones del hombre con la comunidad, una mutación que puede resumirse en una palabra, individualismo, que corre paralela con una aspiración sin precedentes por el dinero, la intimidad, el bienestar, la propiedad, la seguridad que indiscutiblemente invierte la organización social tradicional".[365]

En Puerto Rico, al igual que otros países, hemos sido influenciados por el consumo desmedido. Constantemente en todos los medios de comunicación se incita e invita a la gente a comprar o adquirir los artículos de moda. El arquitecto Jorge E. Ortiz Colom señala que los puertorriqueños:

> "Consumimos más que muchos países del mundo y estamos menos satisfechos que los ciudadanos de ellos. Nadie se muere de hambre, pero ni sabemos comer ni la comida que encontramos a precios razonables es saludable. Usamos automóviles mientras en otros lugares se anda en bicicleta, en guagua o a pie; pero el carro nos trae problemas de estacionarlo y mantenerlo". Tenemos acceso a cinco canales de televisión, pero todos con una programación uniformemente mediocre o inentendible. Y en la vivienda, aun la casa sólida y bien construida queda muy lejos del trabajo, es muy calurosa, o es difícil de mantener; o no es de uno, sino alquilada a otro o hipotecada a un banco. Detrás de la fachada de orden, "progreso" y vastedad que representan las urbanizaciones y condominios, carreteras y "shopping centers", se oculta una historia de grandes penurias y sufrimientos de los menos privilegiados de esta sociedad. ¿De qué sirven los adelantos de la sociedad moderna "si nos hemos embrollado hasta las narices por andar tras de ellos?"[366]

Colom describe en esta cita la lamentable realidad del desarrollo urbano en la Isla. La mayoría de las viviendas "modernas" carecen de un diseño adaptado al clima tropical. Por lo general, como afirma Eugenio Fernández Espuelas, o se hace diseño o se

---

[365] Gilles Lipovetsky, *La era del vacío*, (Barcelona: 2000), pág. 192.
[366] Jorge E. Ortiz Colón, *Facilitación en la Arquitectura*, tesis presentada a la Escuela de Arquitectura de la Universidad de Puerto Rico, (Río Piedras: 1980).

construye, pero la dualidad de tareas no existe.[367] Este se debe, como señala Elena Morales en su escrito *La Vivienda en Puerto Rico*, porque hemos preferido imitar la arquitectura norteamericana, en vez de construir edificaciones adaptadas a nuestro clima.[368]

El arquitecto Jorge Otero Pailas abunda sobre la casa como artículo de consumo. Según Otero, en su artículo *Tus sueños de concreto: la arquitectura como artículo de consumo*, son los medios de comunicación los que influyen grandemente en la decisión de este cliente por una casa prefabricada; son ellos (los medios de comunicación) los que se han encargado de promocionar este tipo de arquitectura como la responsable de cumplir todos los sueños del consumidor y añade:

> "una estrategia comúnmente usada es la de aseverar que las viviendas prefabricadas están diseñadas específicamente para una persona en particular-el lector-y no para un sector poblacional como en realidad ocurre. Así, en los periódicos leemos llamados como con el siguiente: "Venga, vea su casa. Modelos decorados para Usted". La construcción de los anuncios se basa en una serie de contradicciones fundamentales. Primero, pretenden informarnos sobre nuestros propios sueños y aspiraciones, como si los autores de la fotografía nos conociesen más a fondo que nosotros mismos. Segundo, presentan los diseños a la venta como cristalizaciones en el mundo real de nuestros deseos. Los consumidores están convencidos de que su vida se va a transformar positivamente, que van a subir de nivel social, que van a separarse de las masas, gracias a la adquisición de una casa prefabricada. Empezamos a sobre valorar los estilos de vida representados en los medios por encima de la vida misma; a querer comprar las casa de urbanización que aparece en el periódico en vez de intentar soluciones arquitectónicas alternativas que estén de acuerdo con nuestros problemas reales".[369]

La cita revela además, que los medios de comunicación incitan al individuo a una forma de vida; apelan a los sentimientos del cliente haciéndole creer que la casa está diseñada exclusivamente para él. Uno de los señalamientos más importante que hace Otero Pailas en su cita es que el cliente está convencido que la casa que le ofrecen los

---

[367] Eugenio Fernández Espuelas, *Industrialización en la construcción en Puerto Rico*, tesis de maestría, (sept. 1982), pág.301.
[368] Elena Morales, La vivienda en Puerto Rico, pág. 1036.
[369] Jorge Otero Pailas, Tus sueños de concreto: la arquitectura como artículo de consumo, *Archivos de Arquitectura Antillana,* Año 2 No. 5, (1997), págs. 109-110, 112.

medios de comunicación está personalizada y se adapta a cada una de sus necesidades. El cliente también está convencido que la compra de esa vivienda le propicia un estándar social aún cuando está adquiriendo un modelo idéntico y repetitivo. Pailas profundiza un poco más cuando señala que los clientes valoran más el estilo de vida que ofrecen los distintos medios de comunicación y no su propia calidad de vida. La calidad de vida, como declaraba el arquitecto Henry Klumb, se alcanzaba cuando la casa se diseñaba adaptada al entorno natural y de acuerdo a las necesidades específicas de cada ser humano. En Puerto Rico, según el arquitecto Ortiz Colom:

> "tanto los medios de información como la opinión de quienes tienen más dinero y poder en el país se declaran partidarios del derecho a la vivienda adecuada, pero la vivienda adecuada no parece ser suerte de muchos en el país. Las malas condiciones de habitar se suman a la insatisfacción disimulada que tenemos frente al sistema de vida que llevamos cada día."[370]

El cliente asocia la adquisición de la casa, al igual que los otros productos, a progreso aunque este último no vaya a la par con las condiciones sociales en la Isla.

Una de las implicaciones de la arquitectura de masas en la Isla es la influencia en la forma de vida de los puertorriqueños. Muchos de los modelos estandarizados que se promocionan, tal como han señalado los autores antes mencionados, dictan las normas de cómo vivir. Además, muchos de los diseños de los arquitectos están sometidos a criterios de consumo; es un modelo repetitivo y estándar. En muchas ocasiones el modelo es promocionado como uno diseñado por un arquitecto pero realmente no es así, como menciona Gisela Ortiz en su tesis. Es común observar la repetición del diseño "arquitectónico" no solo en la misma urbanización sino en

[370] Jorge E. Ortiz Colom, Programa de 2 parte, *Facilitación en la Arquitectura*, pág. 1

varias urbanizaciones alrededor de toda la Isla. La arquitectura de masas implica además, la imitación a una forma o estilo de vida que no está adaptado a las necesidades del individuo ni al clima tropical.

La carencia de espacios frescos es uno de los factores por los cuales la mayoría de los residentes se quejan de sus viviendas. La gran mayoría de las viviendas se caracteriza por la falta de ventanas, y aun cuando cuentan con muchas de ellas, las mismas son muy pequeñas; en ocasiones la mayoría de estas son en cristal, lo que aumenta el calor dentro de la residencia. Un buen ejemplo es la Urbanización Andrea's Court. (ilust. 43) El cuarto principal, localizado en la parte frontal de la vivienda, solo tiene dos ventanas muy pequeñas flanqueadas por un gran cristal. A pesar que la habitación está dispuesta hacia el Este (por donde provienen los vientos mayormente), no permite una buena ventilación debido al tamaño de las mismas. Además, el cristal absorbe el calor durante toda la mañana creando un cuarto muy caluroso. El cristal, como menciona Elena Morales en su escrito, "es propio de donde hace frío y falta luz. Aquí tenemos la situación opuesta; hace calor y necesitamos tamizar la luz excesiva".[371] Para remediar este problema, los dueños han optado por cubrir las mismas con cortinas gruesas para mitigar la luz natural. El cuarto tampoco tiene alguna otra ventana obligando a sus habitantes a utilizar el acondicionador del aire para apaciguar el calor. Otra característica de estas viviendas es la utilización de las puertas de garaje en la marquesina; estas tampoco permiten el paso del viento hacia el interior de la vivienda. Es curioso, como señala Elena

[371] Elena Morales, pág. 1034.

Morales en su escrito, que los puertorriqueños utilizan elementos típicos de la vivienda norteamericana como símbolo de prestigio social. Aun cuando la puerta de la entrada principal y las puertas con acceso hacia el patio posterior permiten la ventilación cruzada, por motivos de seguridad se mantienen cerradas la mayor parte del tiempo. La orientación de las casas es otro aspecto que señala esta autora sobre la falta de adaptación al clima tropical; las casas están construidas sin considerar la dirección de los vientos:

> "En Puerto Rico, lo mismo que en toda isla de tamaño regular, los vientos cambian por la noche debido al a radiación de la Tierra y a la proximidad del mar. En San Juan vienen del este por el día y parte de la noche, y del sur o suroeste después de las once de la noche. Esto contribuye a la agradable temperatura de que gozamos aquí, tanto de día como de noche".[372]

Los puertorriqueños, ante esta situación, nos hemos acostumbrados a utilizar el acondicionador de aire para solucionar el problema, lo que ha tenido como resultado el vivir encerrados en nuestros propias habitaciones.

La arquitectura de masas también estimula a obtener una casa en el menor tiempo posible. Según Lisbeth Valero en su tesis *Estudio sobre las motivaciones para la compra de una vivienda de diseño estandarizado por parte de un segmento de la clase media-alta en Puerto Rico*, el cliente consumidor no está dispuesto a esperar a que un arquitecto le diseñe su casa ni mucho menos esperar que se construya la misma.

El cliente consumidor, a pesar de la selección de un diseño prediseñado tiende a la personalización de sus viviendas. Al igual que ocurrió con las primeras en Levittown, los residentes alteran la fachada y los espacios, además de incorporar

[372] *Ibid.*

elementos ornamentales, otorgándole a las mismas ese carácter propio e individualizado. (ilust. 44-46) Fil Hearn señala:

> "Un estudio realizado por el grupo de Robert Venturi contradijo la hipótesis moderna de que los únicos determinantes del diseño deben ser funcionales, refiriéndose particularmente a las casas de Levittown, en la que en estos hogares de la clase media predomina generalmente un salón suntuosamente amueblado o un exterior personalizado que dota de carácter a la propiedad y por ende, a su dueños."[373]

De esto se desprende que el cliente consumidor no está a gusto con el diseño arquitectónico de su propiedad. Habría que preguntarse: ¿Por qué la gente compra una vivienda para luego cambiarla? De acuerdo con Joppling, el puertorriqueño busca con su casa, distinguirse de los demás. Gilles Lipovetsky lo atribuye:

> "A que el proceso de personalización ha promovido y encarnado masivamente un valor fundamental, el de la realización personal, el respeto a la singularidad objetiva, a la personalidad incomparable sean cual sean por lo demás las nuevas formas de control y de homogenización que se realizan simultáneamente."[374]

A partir de la modernidad, se destaca el proceso de personalización, el individualismo exacerbado que busca superar la homogenización impuesta por el capital y la producción. Esto explica la razón por la cual cada residente no duda en hacerle algún cambio a su propiedad tan pronto lo crea conveniente. No obstante, los cambios y alteraciones son realizados sin conocimiento profesional y en algunos casos, sin sentido estético alguno. Julio Marrero Núñez describe esta tendencia en su escrito sobre *Consideraciones sobre el Arte en Puerto Rico*, expresando lo siguiente:

> "Algunas incongruencias que he observado asombrarán a muchos extranjeros. He visto en Puerto Rico casas con chimeneas para el invierno, casas de estilo colonial norteamericano, como las de Nueva Inglaterra, y existe una urbanización donde se puede ir a estudiar todos los estilos de viviendas de los países del noroeste de Europa. Y últimamente se está importando de California una epidemia de estilo renacentista español de la peor calidad que es para confundir a los más entendidos en el estudio de los estilos artísticos. Parece que la afición a las importaciones extranjeras nos ha privado del uso de la razón."[375]

---

[373] Fil Hearn, pag. 304.
[374] Lipovetsky, pag. 7.
[375] Julio Marrero Núñez, Consideraciones sobre el Arte en Puerto Rico, en *Eugenio Fernández Méndez, Antología del pensamiento puertorriqueño, 1900-1970*, Tomo 2, (San Juan: 1975), pág. 1040.

El cliente consumidor, contrario al colaborador, no reconoce lo que es un buen diseño arquitectónico. Efraín Pérez Chanis lo explica de la siguiente manera:

> "Como las "casas" que han "comprado" son ineficientes, los pobres "dueños" quedan obligados automáticamente a verificar adiciones útiles o inútiles y a "decorar" a su manera primitiva, sin asesoramiento, sin orden y sin legislación."[376]

Pérez Chanis señala que cliente consumidor tiene la necesidad de alterar o remodelar su vivienda debido al pobre diseño arquitectónico; esto se debe a su vez, al desconocimiento de la arquitectura por parte de las empresas que construyen las mismas. Por su parte, Elena Morales explica lo siguiente:

> "Tal vez porque los periodos de transición son poco creadores o porque el cambio de modelos fue demasiado brusco, la verdad es que, en general, en las construcciones modernas de los últimos años no se nota la adaptación al clima, que es una característica de la casa española. Muchas de las casas construidas recientemente tienen techos muy bajos, habitaciones demasiado pequeñas y ventanas muy estrechas para este clima. Esta falsa economía la practican hasta personas que añaden adornos innecesarios muy costosos. Cuatro siglos de adaptación a nuestro ambiente (trópico-indio-español-negro) habían creado aquí un tipo de casona fresca y característica, que se ha perdido casi por completo."[377]

Esto se debe, según la autora, a:

> "que en los últimos cuarenta años esto ha ocurrido demasiado a menudo en Puerto Rico, porque en el empeño de ignorar nuestros valores propios, padecemos de un hondo complejo de inferioridad. Por poco refinada que sea una concepción propia si responde a una necesidad nuestra, es preferible a otra muy elaborada, pero que no se adapta al ambiente. La imitación superficial no puede rebasar nunca la mediocridad y cae fácilmente en el ridículo. Esto, sin embargo, no ha ocurrido solamente en Puerto Rico. El desconocimiento y menosprecio de lo cercano es universal."[378]

Estas citas confirman una vez más el desconocimiento del cliente consumidor sobre la profesión del arquitecto y la percepción errónea de un buen diseño arquitectónico cónsono con nuestro clima tropical. Partiendo de lo anterior, debemos pensar que

---

[376] Efraín Pérez Chanis, "Planificación deshumanizada", *Revista Urbe*, (1962), pág. 48.
[377] Elena Morales, pág. 1032.
[378] *Ibid*

podemos hacer para diseñar y construir viviendas para las masas que sean una obra de arte.

Debido a que muchas de las casas en Puerto Rico carecen de un buen diseño arquitectónico, todo lo que habría que hacer es fomentar la participación de un grupo mayor de arquitectos y hacerlos partícipes tanto en las fases del diseño como de construcción, según recomienda Eugenio Fernández en su tesis. Por su parte, Julio Marrero sugirió hace más de treinta años, la necesidad de despertar la sensibilidad porque de acuerdo a su criterio, la sensibilidad no es más que tener sentido para lo necesario.[379] Marrero recomendó además, la insistencia "de estudiar el problema de las viviendas, recordando que la concepción moderna de una casa se define como una máquina donde se vive."[380] Por tanto, es importante visualizar la casa como una estructura que influye grandemente en nuestra sociedad. Robert Gutman enumera el efecto social de la vivienda:

> "En primer lugar, el efecto social de la casa será mejor comprendido si estamos conscientes de la distinción entre la cultura material e inmaterial. Segundo, la casa, como parte de la cultura no material, es una posesión y por tanto representa y expresa la posición social y los valores de la persona que los posee. Tercero, la vivienda afecta directamente la acción social porque es un objeto que facilita o impide la misma; y cuarto, los cambios en la vivienda mayormente influyen indirectamente en la acción social de los ocupantes de la vivienda y sus vecinos respecto a la casa como símbolo de su posición social."[381]

La arquitectura doméstica está relacionada con el urbanismo y todo lo que le rodea, incluye y a su vez excluye como señala la planificadora Lucilla Fuller Marvel:

> "La casa es el lugar para crear un hogar. Es un lugar donde ambos, planificación y desarrollo comunitario impactan a la familia y el individuo, sea en el contexto urbano y rural. Vivienda es el "establecimiento" micro de la planificación macro. Desde una vista de planificación comprensiva, el

[379] Julio Marrero Nuñez, *Consideraciones sobre el Arte en Puerto Rico*, pág. 1040.
[380] *Ibid.*
[381] Gutman, pág. 223.

desafío para el planificador social es trabajar dentro del continuo; donde el plan es un medio para una mejor calidad de vida. Como debe disfrutar y es disfrutado en la casa de uno y en la comunidad".[382]

Dejan Sudjic en su libro *La Arquitectura de Poder* comenta:

"Por supuesto, la arquitectura tiene que ver tanto con la vida como con la muerte. Forja nuestra manera de vivir, aunque no lo haga de una manera tan directa como creen ciertos arquitectos. Tiene un objetivo práctico, pero también puede tener su propia razón de ser, como una metáfora de algo más. Tiene que ver con el control, por la posibilidad que al parecer ofrece de imponerse por completo a nuestro entorno personal y a las personas con las que compartimos, aunque solo sea por poco tiempo. La arquitectura tiene la capacidad de enmarcar al mundo, excluyendo todo aquello que el arquitecto no quiere que veamos, concentrándose en aquello que el arquitecto quiere que veamos".[383]

Holanda es un buen ejemplo de las citas previas. En este país, el desarrollo residencial está ligado a un programa de gobierno multisectorial integrado por arquitectos, urbanistas, ingenieros, empresarios, desarrolladores, entre otros profesionales, dedicados a gestionar cuidadosamente cada espacio territorial.[384] El Ministerio de Vivienda, Urbanismo y Medio Ambiente es la entidad encargada de redactar las líneas principales de política territorial y desarrollo del país, además de estimular a las otras administraciones y entidades privadas para que colaboren entre sí, examinando conjuntamente las opciones para urbanizar y organizar un territorio determinado e impartir esta colaboración un contenido creativo e interactivo.[385] Todos constituyen un equipo de trabajo que vela por un desarrollo vanguardista en cuanto a la organización de los espacios territoriales; particularmente velan por la calidad estética de los mismos, como por ejemplo las Casas Cubos diseñadas por el arquitecto Piet Blom.(ilust. 47) La casa, como obra de arte, forma parte esencial de la

[382] Lucilla Fuller Marvel, *Listen they what to say*, (San Juan: 2008), pág. 26.
[383] Dejan Sudjic, *La arquitectura del Poder. Como los ricos y famosos dan forma a nuestro mundo*, (Barcelona: 2007), pág. 200.
[384] http://minbuza.nl.es, 17 de abril 2008.
[385] *Ibid.*

planificación urbana. Esta idea fue muy popular también en Alemania durante las primeras décadas del siglo XX. Los arquitectos Bruno Taut, Martin Wagner, Ernst May, Le Corbusier y Walter Gropius, por mencionar algunos, formaron parte de sociedades cooperativas dedicadas a la construcción de viviendas en masas.[386] El rol de estos arquitectos consistía, además del diseño de las viviendas, dirigir las diferentes oficinas municipales de construcción, seleccionar el emplazamiento y los diferentes métodos de construcción. Esto propició una buena arquitectura de masas, que incluía casas singulares pero también edificios de varios niveles, y mejoró la calidad de vida de los habitantes pero también una mejor planificación urbana. (ilust. 48)

Finalmente, se puede establecer como una conclusión que la relación entre el arquitecto y el cliente consumidor seguirá predominando en la arquitectura doméstica puertorriqueña. No obstante, teniendo en cuenta que la vivienda es mucho más que cuatro paredes, es necesario que se planifique la misma, tomando en consideración, más allá de la estructura y los requerimientos espaciales, las necesidades sociales, económicas y sicológicas de los individuos y la familia que ocuparán la misma. [387] Por tanto, debe ser considerada dentro de un contexto comunitario.[388] Como afirmaba Le Corbusier:

> "La casa tiene dos finalidades. Es, primeramente, una *machine a habiter*, es decir, una máquina destinada a procurarnos una ayuda eficaz para la rapidez y la exactitud en el trabajo, una máquina diligente y atenta para satisfacer las exigencias del cuerpo; comodidad. Pero luego es el lugar útil para la meditación, y finamente el lugar donde la belleza existe y aporta al espíritu la calma indispensable; no pretendo que el arte sea un plato para todo el mundo, simplemente digo que, para ciertos espíritus, la casa debe aportar el sentimiento de la belleza. Todo lo que concierne a las finalidades prácticas de la casa ya lo aporta el ingeniero; en lo concerniente a la meditación, al espíritu de belleza, al orden reinante (y que será el soporte de aquella belleza), lo hará la arquitectura. Trabajo del ingeniero por

[386] Martin Pawley, *Architecture versus housing*, (Nueva York: 1971),págs. 21-33.
[387] *Ibid*, págs. 83-84.
[388] *Ibid.*

> una parte; arquitectura para otra parte. La casa procede directamente del fenómeno de antropocentrismo, es decir, que todo se remite al hombre, y esto por la razón bien simple de que la casa, fatalmente, sólo nos interesa a nosotros y más que cualquier otra cosa; la casa se adapta a nuestros gestos: es la concha del caracol. Es necesario, por tanto, que esté hecha a nuestra medida".[389]

La arquitectura, como señala Enrico Tedeschi:

> "Es algo más que la simple satisfacción de necesidades prácticas, aún cuando algunas de estas sean muy importantes un edificio no puede considerarse una obra de arquitectura sino implica ciertas cualidades plásticas, de escala y espaciales; sino en otras palabras, no alcanza una calidad de arte".[390]

Para lograr que la casa sea considerada una obra de arte, como describe Tedeschi en su cita, es necesario tomar en consideración cada uno de los aspectos señalados en dicha investigación. Así como la relación entre el arquitecto-colaborador contribuyó al buen diseño arquitectónico y al mejoramiento de la calidad de vida de sus dueños, se espera que los planteamientos esbozados en este estudio, sirvan para establecer una relación entre el arquitecto y el cliente consumidor que repercuta en una arquitectura de masas como obra de arte y un buen desarrollo urbano.

---

[389] Le Corbusier, El espíritu nuevo en arquitectura en *La domus, introducción a la arquitectura de la casa*.
[390] Enrico Tedeschi, *La arquitectura en la sociedad de masas*, pág. 27.

CONCLUSION

En el transcurso del análisis de los diseños, la correspondencia, los planos, las entrevistas y los contratos de construcción de Henry Klumb y de William Levitt en Puerto Rico se ha podido evidenciar que tanto el cliente que hemos denominado colaborador como el cliente consumidor, buscan satisfacer sus respectivas necesidades de cobijo en una estructura habitable. No obstante, el cliente colaborador consciente de que la construcción de su vivienda responde a algo más que una necesidad, unos muros y un techo que le cobije, paga a un arquitecto para que articule y ordene estéticamente su espacio doméstico. Se desprende de lo anterior que la relación entre el cliente colaborador y el arquitecto va más allá del intercambio de ideas y sugerencias. Este se involucra activamente, tanto en el proceso de diseño como en la construcción de la obra. No obstante, existen distintos tipos de colaboración; por un lado tenemos al cliente que participa activamente en el proceso de construcción de la residencia, como lo fue el señor Aponte-quien fungió como contratista del proyecto, y por otro, aquel que solamente es espectador como fue el señor Marrero. Otro aspecto que resultó concluyente es que el cliente colaborador tiene una formación amplia del arte, por tanto, visualiza su casa como una obra de arte.

En cuanto a las cartas enviadas por los clientes al arquitecto Klumb, estas revelaron que el vivir en las casas diseñadas por ese maestro de la arquitectura, cambió y enriqueció la calidad de vida de sus moradores. Puede concluirse de lo

anterior que el habitar un espacio ordenado artísticamente guarda o tiene una relación directa con la manera que se siente y se vive en el espacio. Se infiere también, la explicación de por qué los clientes de Klumb respetaron y conservaron sus casas, según él las había diseñado. Sucedió lo contrario con las casas construidas por William Levitt en Puerto Rico. Muchas de ellas, después de varios años, fueron modificadas y alteradas por sus dueños. Se deduce, según lo expuesto que los clientes colaboradores, a diferencia de los consumidores, tienen ideas distintas de cómo habitar el espacio doméstico y su entorno.

La naturaleza fundida con el espacio doméstico y que se percibe como una unidad indisoluble en los diseños de Klumb, pasa a ser una amenidad o parte del confort que debe poseer la vivienda del consumidor. Pareciera que para Levitt la naturaleza es un ornamento que posee la vivienda, mientras que para Klumb, es parte del espacio habitable del ser humano.

El morador para Klumb puede vincularse con la naturaleza sin tener que abandonar el entorno doméstico. Klumb, al no delimitar los espacios domésticos a partir de una idea "a priori", lo adapta a la topografía y al entorno natural y permite que la naturaleza imponga sus límites. Levitt, al imponer una idea preconcebida al ordenamiento de los espacios domésticos y a la naturaleza como ornato.

A pesar que muchos arquitectos como Klumb han afirmado que la arquitectura debe estar disponible a todos los sectores sociales, lamentablemente son aquellos con poder adquisitivo los que pueden aspirar a una arquitectura que

fusione lo utilitario con lo estético. El diseño de una casa es costoso y toma tiempo. Prueba de ello son las cartas entre los clientes y el arquitecto que hemos estudiado. El proceso puede dilatarse, detenerse o retrasarse, lo cual significa que el cliente pueda incurrir en más gastos. El cliente colaborador al visualizar la casa como un proceso creativo y una obra de arte, jamás la entenderá como mercancía. El cliente consumidor siempre la verá como un producto con valor de cambio.

Del estudio de la correspondencia y los documentos del arquitecto Klumb se desprende que este complacía a sus clientes, pero no les permitía la imposición del diseño arquitectónico. Aceptaba los gustos, las necesidades y las ideas de su cliente, pero no así los aspectos estéticos que no guardaran relación con el concepto general del diseño. En conclusión, la relación entre el arquitecto y el cliente tiene sus limitaciones. Esto, propiamente no perjudicaba la misma, ya que la mayoría de los clientes del arquitecto se mostraron complacidos con el proceso de diseño y construcción de su residencia. Muchos de ellos mantuvieron una relación de amistad luego de finalizar la obra. Sin embargo, es importante señalar que en muchos casos la relación entre el arquitecto y el cliente fue compleja y difícil. Esto se debió a que tenían nociones diferentes de cómo habitar el espacio. Por consiguiente, tanto Klumb como sus clientes, colaboraron para resolver estos dilemas.

La investigación reveló también, que tanto el cliente colaborador como el cliente consumidor, tienen el propósito de personalizar su vivienda. No obstante, el grado de personalización en cada caso respectivamente, depende de la

posibilidad en la que el cliente aun cuando es quien paga, pueda colaborar en el proceso creativo. Se puede afirmar que hay tres maneras de personalizar una casa: primero, se paga a un arquitecto por el diseño de la casa; segundo, se selecciona un tipo entre varios modelos y tercero, se altera, amplía o se le añade al modelo original. No es extraño que en la era de personalización, cualquier tipo de cliente busque singularizar el espacio doméstico, como ha comentado Gill Lipovetsky al respecto:

> "el proceso de personalización ha promovido y encarnado masivamente un valor fundamental, el de la realización personal, el respeto a la singularidad subjetiva, a la personalidad incomparable sean cuales sean por lo demás las nuevas formas de control y de homogeneización que se realizan simultáneamente."[391]

Parte de esto explica la tendencia de personalizar la arquitectura como signo de cultura. En una sociedad democrática, donde la tendencia es hacia la homogeneización, no es de extrañar que el cliente busque personalizar su casa porque esta para cualquier cliente una proyección de su propia personalidad.

Este trabajo ha revelado además, la complejidad de esa relación. La misma está determinada por varios factores, entre los que se pueden mencionar la existencia de distintos tipos de relación, la función del cliente respecto a la obra y por último, las cualidades del arquitecto-cliente. Estos factores a su vez, están definidos por los mismos elementos del triángulo: arquitecto, cliente y obra. No aparecen aislados, sino que influyen sobre los otros de distintas maneras. Factores como el costo, el tiempo y el desconocimiento de la labor del arquitecto son los que más inciden en el cliente a la hora de seleccionar su vivienda.

---

[391] Gilles Lipovetsky, *La era del vacío, Ensayos sobre el individualism contemporáneo*, (Barcelona: 2000), pág. 7.

Debido a que uno de los aspectos que más influye en que no contrate de los servicios profesionales del arquitecto es el desconocimiento de los clientes. Uno de los objetivos de esta investigación es proveer algunas soluciones para un mejor desarrollo de la misma. Por tanto, se hace imperiosamente necesaria, como señalan los arquitectos Robert Gutman y Andy Pressman, una educación dirigida y enfocada en la relación con sus clientes, desarrollar prácticas en las cuales el arquitecto pueda involucrarse con el proceso de planificación urbana. Es importante también que las instituciones a las que compete, incluyendo al gobierno, aporten los recursos necesarios para hacerlo realidad.

El contenido de esta investigación ha revelado además, la importancia de las residencias del arquitecto Klumb. Las mismas son consideradas obras de arte que narran la historia de su creador y también la de su dueño. La casa, como monumento, habla de quienes la construyeron y de quienes vivieron allí porque mantienen vivo un importante legado artístico, histórico y cultural en nuestra arquitectura doméstica. Por tanto, se hace imperativa la recomendación de que sean preservadas evitando su demolición como ocurrió con residencias de gran envergadura como la residencia Georgetti del arquitecto Antonín Nechodoma, por mencionar sólo una.

A modo de conclusión final, hay que señalar que el estudio de la relación entre el arquitecto y cliente en la arquitectura doméstica en Puerto Rico fue complejo, debido a dos factores fundamentales. En primer lugar: es muy escasa y fragmentada la documentación existente. Por tanto, se ha establecido en este

estudio, un aspecto sociológico en la historia del arte que ha sido tímidamente considerado y analizado. Sin embargo, fue el aspecto sociológico el que se constituyó como el factor primordial, razón por la cual resultó complejo el estudio del tema. En segundo lugar: la complejidad de la relación entre el arquitecto y el cliente se debió, en gran medida, a que la idea o concepto que se tiene de la casa como una obra de arte, puede variar en nuestra sociedad.

APENDICES

Jan 8 – 1956.

Mr. Henry Klumb:
Rio Piedras P.R.

Dear Henry:

I hope you have returned to your drafting board after so many holiddys.

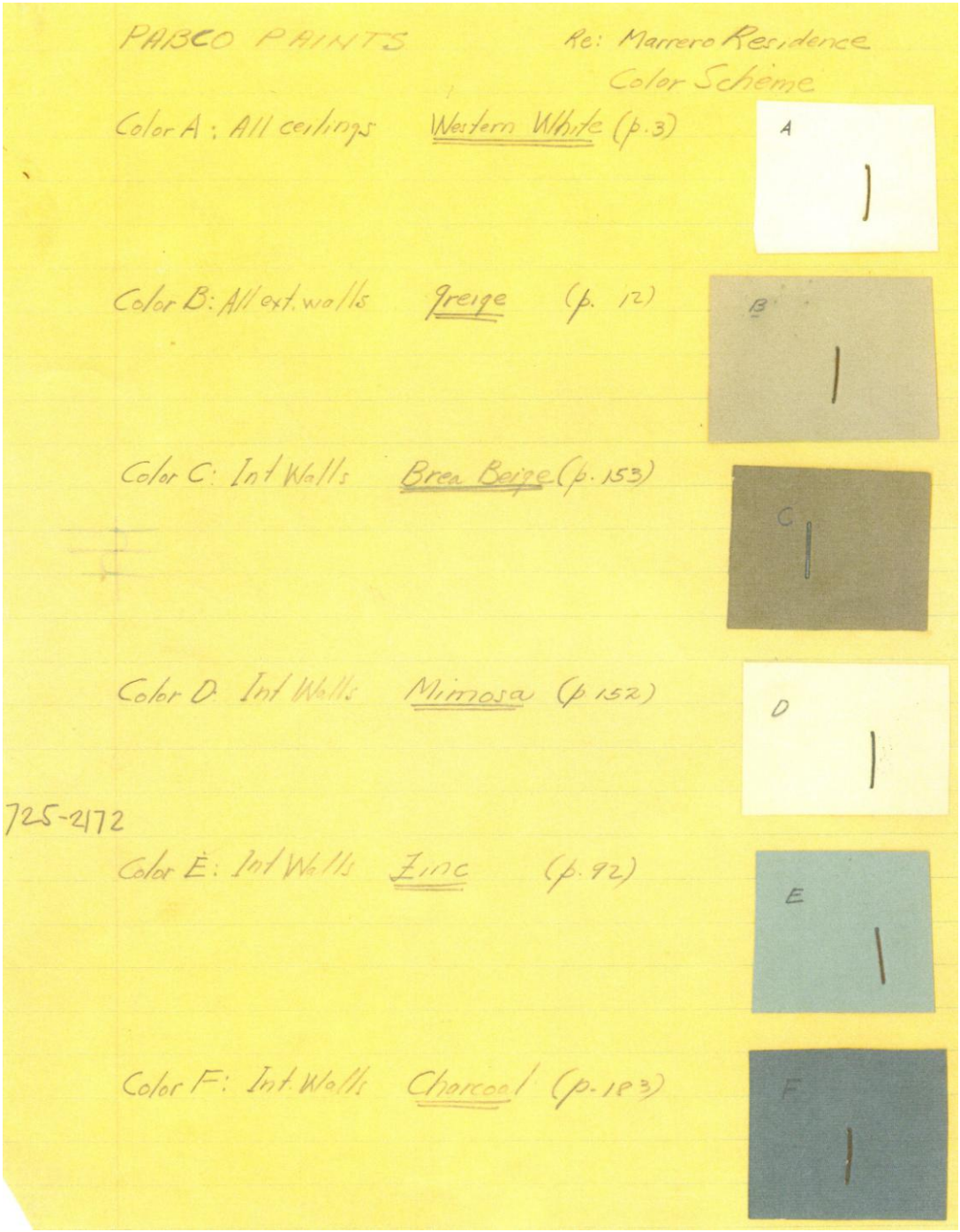
Remember we are like the drama of Pirandello – a family in search of an architect.
Our house is in such a bad shape that I am afraid we are going to be force to abandon it. For this reason we are waiting for your visit with great expectation – just like a little boy dreaming with the Three Wise Men.
We hope to have the pleasure of your visit as soon as it will be convenience to you.

Cordially yours
Julio Marrero.

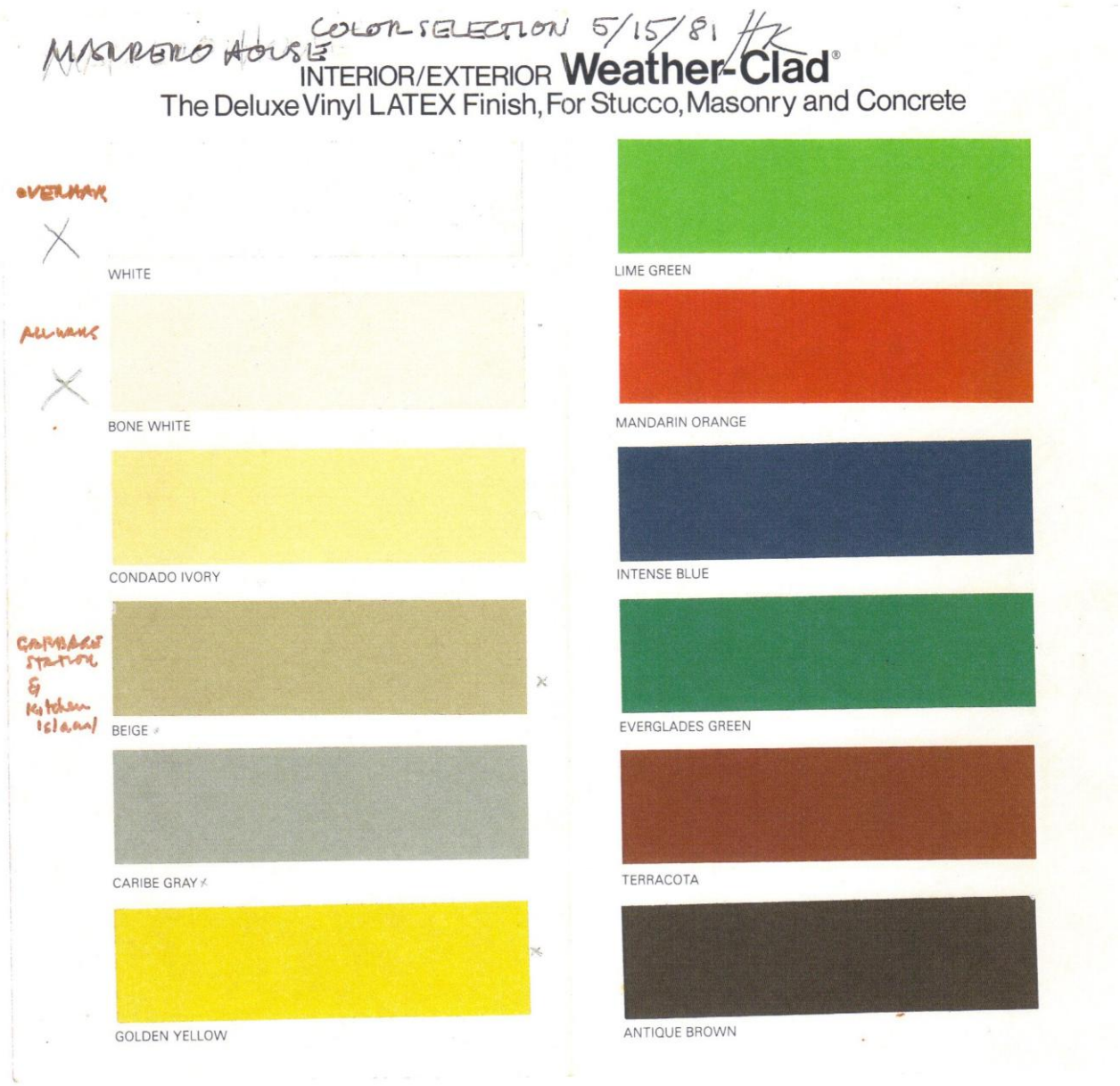
add.
Hoare St nº 661
Stop 14
Santurce.

JAN 11 1957

Apéndice 1


PABCO PAINTS
Re: Marrero Residence
Color Scheme
Color A: All ceilings Western White (p.3)
A
Color B: All ext. walls greige (p. 12)
B
Color C: Int Walls Brea Beige (p. 153)
C
Color D Int Walls Mimosa (p 152)
D
725-2472
Color E: Int Walls Zinc (p. 92)
E
Color F: Int. Walls Charcoal (p. 183)
F

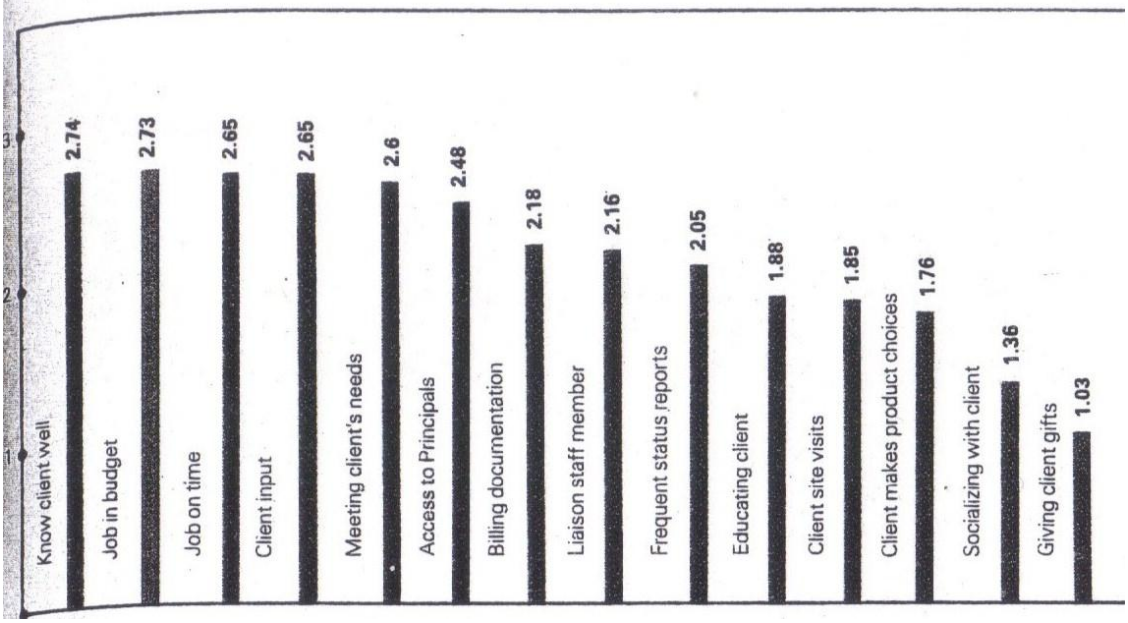
Apéndice 2


MAURELO HOUSE
COLOR SELECTION 5/15/81 HK
INTERIOR/EXTERIOR Weather-Clad®
The Deluxe Vinyl LATEX Finish, For Stucco, Masonry and Concrete
OVERHANG
WHITE
ALL WALLS
BONE WHITE
CONDADO IVORY
GARAGE STATION & Kitchen Island
BEIGE
CARIBE GRAY
GOLDEN YELLOW
LIME GREEN
MANDARIN ORANGE
INTENSE BLUE
EVERGLADES GREEN
TERRACOTA
ANTIQUE BROWN

Apéndice 3

11 Mean ratings of factors in maintaining good architect-client relations.

Not important 1 2 3 Very important



Apéndice 4

ANUFACTURING ENGINEERS OF CONDITIONING • HEATING • VENTILA G AND HEAT TRANSFER EQUIPMENT

TRANE
WESTERN HEMISPHERE, INC.

ABLE: TRANE; SAN JUAN

SAN JUAN SALES DISTRICT
P.O. BOX X
HATO REY, PUERTO RICO

TEL: 765-0610
765-1140

June 27, 1966

Mr. Henry Klumb
Post Office Box 4545
San Juan 24, Puerto Rico

Dear Mr. Klumb:

It would appear that we have had the misfortune of wanting to construct the beautiful home you designed for us at a time when contractors in this field are not particularly interested in the work. I mentioned this to Alberto Hernandez about a month ago, also telling him that we were ready to call it a day and were going to consider buying a house that was already constructed. In this regard, we have had some luck, actually finding at a reasonable (for Puerto Rico) value a house located only two blocks from the property where we planned to construct the house you designed. It is a far cry from your conception of a house; however, it is better than an apartment and, therefore, we will need settle for it, at least for the time being.

The cooperation and attentiveness of everyone in your office, especially Alberto Hernandez, is and has been most appreciated by Francoise and me. Please do convey our appreciation.

Should there be any outstanding difference in our account with you, I will appreciate your advising.

Very truly yours,

TRANE WESTERN HEMISPHERE, INC.

Jacques Dreyfuss

JD/ams

Apéndice 5

TEL. 767-7703

E. MARTIN
INGENIERO CIVIL - CONTRATISTA
PLANOS, ESPECIFICACIONES Y PRESUPUESTOS
RIO PIEDRAS, P. R.

December 16, 1965

Mr. Henry Klumb
Architect
San Juan, Puerto Rico
Sir:

Having revised the plans and technical specifications for the Dreyfuss house to be located at San Francisco, Río Piedras, I have found the estimated cost of this construction, on this date, to be sixty two thousand seven hundred fifteen dollars ($62,715.00).

Alternate reducing cost:

1. Car-port and gate ..... $ 2,100.00
2. Concrete wall, Northern side .. 1,000.00
3. Stone wall, East side .. 1,080.00

Alternate increasing cost:

1. Extra bedroom and bathroom. 4,690.00
2. Future bedroom 2,737.00

• EXHAUST HOOD NOT INCLUDED
INCLUDING PERF & PAYMENT
• BOND $ 500.00

Respectfully yours,

Enrique Martín
Civil Engineer-Contractor

RECEIVED
DEC 17 1965

c-Sym.

Apéndice 6

:ONSERVACION DE LOS RECURSOS NATURALES

RESPECTO AL DERROCHE DE LA ENERGIA CREATIVA

IENRY KLUMB, ARQUITECTO, F.A.I.A

(Traducción al español por Gabriel Ferrer Amador, Arquitecto, noviembre de 1968)

La obra del hombre en la tierra, hecha por el hombre para el hombre, en balance y armonía con la naturaleza, está casi perdida. Este es el problema básico con que nos confrontamos, el dilema creado por el hombre mismo. Los posibles beneficios para la humanidad en general y la válida preocupación por las consecuencias detrimentales que afectan al hombre y a la naturaleza, fueron ignorados y sacrificados en la revolución industrial, para bien o para mal, en aras de un propósito único: la ganancia material.

A medida que avanzaba el progreso y los avances técnicos y científicos eran aparejados para lograr, primordialmente, una expansión económica ilimitada, la amenaza a la felicidad del hombre y a la conservación de los recursos naturales aumentó y se tornó drásticamente más seria.

Solo recientemente y salvo la excepción de unos pocos, nos hemos tornado conscientes y preocupados con los resultados del progreso, los cuales son justificados por la necesidad del progreso mismo. Parece que finalmente nos inclinamos a admitir que nuestras normas de vida material, las más altas jamás alcanzadas por el hombre, no ha producido justicia social, equilibrio económico, ni valores perdurables. Parece que estamos dispuestos a aceptar que existe la necesidad de encontrar maneras y medios para el remedio y la acción. Antes de que actuemos, sin embargo debemos comprender que solo cuando los esfuerzos del hombre está guiados por la preocupación de obtener en la obra de éste una relación armónica entre el hombre y la naturaleza, solo entonces será posible alcanzar la meta deseada, la de crear el ambiente anhelado sobre el cual tanto hablamos, pero del que todavía se nos niega, un ambiente libre de las fuerzas que deniegan la vida y privan al hombre de las posibilidades de alcanzar la dignidad humana, así como de disfrutar su derecho a la belleza inherente en la naturaleza y a las fuentes sostenedoras de vida en ésta.

Apéndice 7

COMMONWEALTH OF PUERTO RICO

Economic Development Administration

Department of Tourism

San Juan, Puerto Rico

February 17, 1956

Gen folder
Barasorda Rec.

Mr. Henry Klumb
407 de Diego Street
Río Piedras, Puerto Rico

Dear Henry:

I am afraid that by now you must have thought that Mike Barasorda is either dead or away from Puerto Rico.

The truth is that during all this time our office has changed the Director five times in little over a year. Three Directors and two Acting Directors.

As you know, I always play second fiddle, so I have had hardly any time left for my family and myself.

I finally had a good proposition for my house and I expect to close the deal within the next week or so. Then, I will have the peace of mind to undertake the construction of my new one.

During all this time I have requested five different quotations from good contractors, the lowest one has been $23,000 and the highest one has been $29,900. All the firms are people whom you know well and you trust. As the ceiling for my house was $20,000, I have been rather worried as to the possibility of obtaining a quotation within my limits.

Puruca and I do not want to change your design. We are very, very satisfied with it and we would hate to alter anything that will change the concept or the function. We have, nevertheless, estimated substantial reduction in the size of the bed room wing which reduces the total area sufficiently. Some other details, like the elimination, for the time being, of the mahogany grilles and other small details that can be done at later time, might bring the price down to the $20,000.

As soon as I have signed the deal of the sale of my house, I will call you, so that we can get together and see if it is possible to adjust these details. I do not want to do any changes without discussing them with you.

With the very best regards to Elsa and to you, I am,

Sincerely yours,

Mike

FEB 20 1956

Apéndice 8

JAN 7 1952

THE PHILLIPS GALLERY

A COLLECTION OF MODERN ART AND ITS SOURCES

1600 TWENTY-FIRST ST., N. W. WASHINGTON 9, D. C.

Duncan Phillips, *Director*
Marjorie Phillips, *Associate Director*
Elmira Bier, *Assistant to Director In Charge of Music*

December 30, 1952

Mr. Henry Klumb
P.O. Box 4545
San Juan, Puerto Rico

Dear Henry:

I hope you have had a beautiful Christmas and will have a fine and happy New Year. I am writing yo ask you if you can send plans for my house including the heating plans. You were quite right in saying that you had sent two sets of plans, for I found one at my office. I wish when you are preparing them you would make several copies so that I may get more than one estimate. I should like to be able to take advantage of any situation that might arise which would seem to make it feasible to build, in other words, if the recession that so many are speaking of should appear I should like to be able to take advantage of it , for I do not believe it will last very long.

On page two of the copy I have I find a note which the heating man must have advised, "Be sure to have adequate humidifier on furnace." You probably had this in mind when you were talking about the superiority of hot air over hot water. I am thoroughly convinced of the wisdom of your advice and shall plan to put in hot air heat. I still wish there were a way to have an additional half bath but realize how firmly you are opposed to that,and properly so*. My other great regret is the little extra room. However, we have gone through all that before and I know that the present plans are entirely adequate as to size for two people and absolutely beautiful as to design. I do hope that I can build it in the spring. With best wishes to you and to Elsa,

Sincerely,

Elmira

EB:1

* from the expense angle.

Apéndice 9

April 1957

Dear Henry Klumb.

After studying your preliminary plans we have decided that they are exactly what we wanted especially when we are so limited in our budget and space. As you well pointed us limited budget is no reason for having good taste. We appreciate the opportunity you offer us to give our suggestions. But always remember you have the last word.

1- Please take in consideration that we like plants + flowers.

2- We would like a simple sculptural, light, concrete staircase. As space is limited

APR 30 1957

Apéndice 10 a

staircase should be as close to the wall as possible. But I prefer it separate so that we avoid dark corners and that it be easy to clean.

3. Windows in the living dining room as low as possible. Windows in the rooms high so that we have place for table + storage space.

4. Living and dining rooms we would like to be treated as one large volume so that floor and ceiling are continuous planes.

5. Please use local material — & Budget? Timber, Stone, rough concrete brick. I enjoy texture of materials and I am not afraid of juxtaposition of different materials

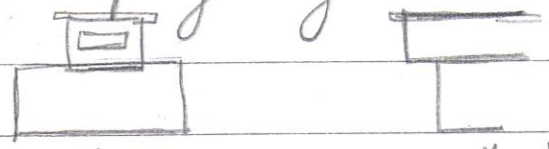
Apéndice 10 b

2 -

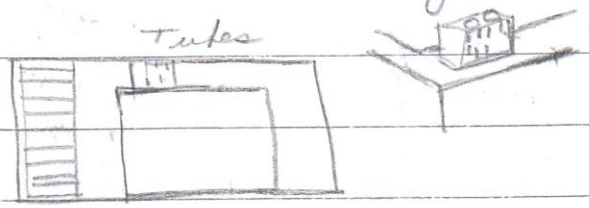
Now Henry come the impossibles

1. What about the convenience of having living room and terrace at different levels — 2 a 3 steps difference

2- What about having second floor projecting a little bit.



3 Panel between Living + Kitchen Rooms



APR 30 1957

Apéndice 10 c

Remember you are the
Architect-Conductor. You have
the last word.
Thank again Henry for this
unique chance of dreaming
about a small, useful,
simple and attractive house.

Julio.

Apéndice 10 d

19 de obtubre de 1965

Quality Millwork Corporation
P.O. Box 278
Rio Piedras, Puerto Rico 00928

Att: Sr. Torres

Señores:

Por la apesente queremos confirmar la conversación que tuvo el abajo firmado con su Sres. Torres y García el lunes 18 de octubre 1965 en sus oficinas en la Avenida Simón Madera Villa Prades.

En dicha conferencia discutimos el status de la fábricación del trabajo de madera contratado con ustedes el 16 de julio de 1965 mediante la orden firmada por ambas partes en dicha fecha. Como le informaramos hace 14 semanas cuando le adjudicamos dicho trabajo muestra intención fué terminar los trabajos en este proyecto en o antes de noviembre 1, 1965. De acuerdo con la información que se nos suministró el lunes próximo pasado les ha de ser imposible cumplir con dicha entrega. A tono con mi insistencia debido a la urgencia del caso y después de ustedes analizar su producción se comprometieron en entregarmos todo el trabajo contratado en o antes del 20 de noviembre de 1965. No es exactamente la entrega que hubiéramos deseado debido a que estabamos contando con lo prometido originalmente, pero en fin aceptamos esta promesa de entrega con la condición de que se nos fuese entregando material terminado tan pronto estuviese el mismo.

Ya su ingeniero el Sr. García aclaró y resolvió todos los problemas que hasta la fecha se han presentado ya bien sea con la oficina del arquitecto Henry Klumb, ya que es la responsabilidad de ellos de aprobar toda clase de "shop drawings", muestras, etc., o con el abajo firmado. Como le infomáramos el lunes cualquier problema que se les presente, el mismo será resuelto inmediatamente o se le buscará la solución en o antes de 24 horas de presentado el mismo, ya bien sea solicitando los servicios de los arquitectos por la noche o lo que fuera necesario. Lo que les quiero transmitir con esto es que tan pronto tengan un problema el cual pueda parar la producción del trabajo les agradeceré me llamen inmeditamente a mi oficina(767-1300) o ami casa de noche (789-4526) para tomar acción inmediata. Tomen ustedes la actitud de pasarme la responsabilidad de buscarle la solución al problema que sea. Por el contrario yo asumiré que si ustedes no me comunican nada es porque no hay problemas y se cumplirá a su debido tiempo la entrega de noviembre 20, 1965.

Apéndice 11 a

El lunes 18 de octubre de 1965 les entregué unos dibujos preparados por nuestro delineante el cual muestra las dimensiones tomadas por el abajo firmado de los huecos donde van los panels de cristales y/o puertas de los siguiente:

Cristales - M; N; O; P

Puertas - #12 y #22 y los cristales que van encima

Ya su ingeniero el Sr. García había tomado hacen más de 4 semanas las dimensiones en el proyecto de los cristales #I; #L; #J; #K; #H; #G; #E y #F y de las puertas #17; #18; #23 y #21. De nosotros estar incorrectos favor de comunicarnos inmediatamente para nosotros mismos suplirles las medidas en seguida. Es nuestra costumbre visitar el proyecto diariamente desde las 7:00AM a las 9:00 AM.

Adjunto le estamos incluyendo un "schedule" de dimensiones tomadas en el proyecto por el abajo firmado para que ustedes puedan procesar tambien esta otra porción del trabajo. Notarán que en el "schedule" hay espacios en blanco. La razón es porque todavía no se han empañetado las mochetas de dichos huecos y no anotamos ninguna dimensión hasta tanto las mochetas no estén totalmente empañetadas.

Oportunamente le iremos suministrando la información que falta en dichos espacios y/o le suministraremos cualquier otro "schedule" que fuese necesario.

Una vez más ratificamos y confirmamos todo lo arriba expuesto y esperamos de ustedes que lleven a cabo las promesas de entrega ofrecidas.

Atentamente,

René Aponte

RA/eva

cc: Mr. Henry Klumb

HENRY KLUMB A.I.A.
RECEIVED
OCT 26 1965
RECEIVED

Apéndice 11 b

ISLAND TREES CORP.
REAL ESTATE
MANHASSET - NEW YORK

MANHASSET 1100

May 22, 1947

Dear Sir or Madam:

Enclosed is an application for lease in our new rental community to be built at Island Trees. In order to be as fair as possible to the thousands of people who have written to this office, we have adopted the following procedure:

1. Give all information requested. Print or typewrite everything except your signature.

2. Enclose a check or money order for $60.00, payable to ISLAND TREES CORP. which is in payment for the first month's rent. NO APPLICATION WILL BE HONORED UNLESS ACCOMPANIED BY A CHECK OR MONEY ORDER.

3. Return it to us immediately with the check in the enclosed, self-addressed envelope. No postage stamp is necessary.
4. Applications will receive a serial number in strict order of their receipt by us. In due course you will be notified of your number.

5. DO NOT COME TO THE OFFICE with your signed application. Do not telephone for additional information. From time to time you will be notified as to our progress, but the huge amount of calls and correspondence that we have received has so completely swamped us that we are being seriously handicapped.

6. THIS IS THE MOST IMPORTANT PART OF ALL! BE AT THE PUBLIC HEARING AT THE TOWN HALL IN HEMPSTEAD ON TUESDAY, MAY 27th AT 10:30 A.M. FOR THE PUBLIC HEARING TO DETERMINE WHETHER THESE HOUSES CAN BE BUILT AS WE HAVE DESIGNED THEM. THE TOWN BOARD HAS CALLED THIS PUBLIC HEARING AND UNLESS YOU AND YOUR FRIENDS ARE THERE, IT MAY NOT BE APPROVED. IF YOU WANT MODERN, COMFORTABLE, BEAUTIFUL HOUSING AT A RENTAL WITHIN YOUR REACH, YOU MUST BE THERE! WE'RE DOING OUR PART; YOU MUST DO YOURS!

Very truly yours,

WILLIAM J. LEVITT
President

Apéndice 12

LEVITT AND SONS
INCORPORATED
MANHASSET — NEW YORK

MANHASSET 7-1100

Suburban Communities

August 8, 1949

Dear Sir:

The next allocation of houses in Levittown will be held on Monday evening, August 15. Since we expect a large number of people that evening, we ask you to please follow the instructions below carefully so as to make it most convenient for everybody.

1. These houses are for occupancy in late November and December.

2. The allocation will be held at the VILLAGE BATH CLUB IN MANHASSET on August 15. Please be there at 10:00 P.M. Since a different time is assigned to various groups, PLEASE DO NOT ARRIVE BEFORE THE TIME SHOWN. It will merely crowd us and you and will slow up things.

3. Enclosed are pictures of all five types of houses. Make your decision in advance so that you will know when you get there just what house you want. To play safe, bring the pictures with you.

4. At the time shown above, or shortly thereafter, you will be called by name.

5. No further payment is necessary. You have already made your deposit, and after you move in it will be refunded. Please remember that all we are doing on August 15 is allocating houses. NO OTHER BUSINESS OF ANY KIND CAN BE TRANSACTED THAT EVENING.

6. It is not necessary for both husband and wife to be there.

7. The Village Bath Club is directly in back of the Altman Department Store on Northern Boulevard (Route 25A) in Manhasset. By car, take Grand Central Parkway to Exit 27, Shelter Rock Road. Drive north on Shelter Rock Road to Northern Boulevard. Turn right on Northern Boulevard about a mile and a half to B. Altman and Co. (on the right hand side). Turn right about 300 feet to the Village Bath Club. By train, take the Long Island Railroad to Manhasset and a taxi from the station to the Village Bath Club.

Very truly yours,

LEVITT AND SONS, INC.

Apéndice 13

I. THE SERVICES OF THE ARCHITECT

BASIC SERVICES *

The basic services include the full participation of the Architect in the project from initial concept to completion, including the normal work of structural, mechanical, and electrical engineering. These basic services are divided, as stages of the Architect's work, as follows:

A. Preliminary Services

This stage of the Architect's work is essentially that of the establishment of the concept and scope of the project. The preliminary services include:

1. Conferences with the Owner to establish intent and scope of the project, study of site, environmental influence, applicable codes, availability of utilities, and local building practices, sufficient to prepare

2. Schematic Drawings consisting of graphic or written studies to determine in a preliminary way the nature and purpose of the project, its basic idea, its location, siting and feasibility, and to provide, when approved by the Owner, a basis for the development of

3. Preliminary Drawings at small scale, delineating the location of the project on the site, the general disposition of the elements and principal features, limitations of code, systems of construction, and including plans, sections and elevations sufficient to illustrate and fix the size and character of the essential basic particulars of the project, which, with

4. Outline Specifications sufficient to indicate materials to be employed, types of mechanical and electrical work contemplated, and such special features or equipment as may be required, enable the preparation of a

5. Preliminary Estimate, which, although not guaranteed by the Architect, will serve as a guide to the probable construction cost of the project.

B. Contract Documents Services

The working drawings and specifications which are the basis on which the Contractor's proposal or bid is made, together with the construction contract, constitute the "Contract Documents" for the project. The Contract Documents are the development of the preliminary services, as approved by the Owner, into the instruments of the Architect's Services that form the basis for bidding, contracting, and building the project. The services involved in the preparation of Contract Documents include:

Apéndice 14 a

1. Conferences with the Owner, technical consultants, utilities representatives, jurisdictional authorities and others, as may be necessary to establish information necessary for the development of

2. Working Drawings, which delineate the project in sufficient detail to permit the receipt of bids and the award of a construction contract including

   Site Plan or Plans showing location of the project on the site, buildings, zoning, and other lines of restriction; connections to existing utilities; roads, walks, grading and regrading, and existing obstructions; normal exterior drainage and sewage disposal, if trunk sewers are not available; trees to be saved or removed, and other physical characteristics which might affect the site development of the project;

   Drawings showing all floor plans, over-all elevations, and sections normally at a scale of not less than 1/8" = 1'-0", except for special drawings; plans, elevations, and sections at larger scale where necessary to present a reasonably complete graphic analysis of the work; foundation and roof plans, structural framing plans, and details showing and scheduling all structural members, with necessary details; plans, details, and schedules of plumbing, heating and ventilating, air conditioning, electrical, and vertical transportation work, necessary to delineate the general schematic arrangement of such work; interior elevations of special rooms, equipment and special features; schedules sufficient to describe all windows, doors, materials and finishes; all dimensioned and with graphic indication of materials properly coordinated, and in detail sufficient for the bidding, contracting, and construction of the work.

3. Specifications, which adequately describe the materials and methods of construction and the quality of the work, separated by trades or divisions of the work normal to the area in which it is located, and including general and special conditions under which the work will be performed, all coordinated with the working drawings to result in

4. Bids and Contract, with which the Architect assists the Owner by the preparation of Instructions to Bidders, including conditions of bidding, investigation and selection of bidders, opening and analysis of bids, and recommendations relative to the award of the contract.

C. Services During Construction

This stage of the Architect's services consists of the fulfillment of the Architect's role as administrator of the construction contract and consists of two phases: office administration, and field administration.

1. Office Administration

   A service that requires no field work other than may be necessary to effect proper office administration which includes:

Apéndice 14 b

a. Supplemental Drawings and Details as may be necessary to clarify or supplement the contract documents, to resolve field conditions affecting design, to effect changes necessary due to unforeseen conditions, or to resolve conditions brought to light by the

b. Shop Drawings which are prepared by the manufacturers, suppliers and installers to illustrate the details of execution and fitting together of various portions of the work, checked by the Contractor for coordination of trades, field conditions and dimensions, and which are reviewed by the Architect to ensure compliance with the contract requirements, all coordinated with the

c. Samples of Materials which are submitted for the selection by or approval of the Architect for design, color, general quality, and compliance with the contract requirements.

2. Field Administration

A service that involves periodical inspection of the work without any guarantee of the Contractor's performance, including

a. Inspection by visits to the work as may be necessary to report and make recommendations relative to the progress of the work, and to direct the activities of

does not apply

b. Field Personnel including, if the Owner decides to employ such personnel, the clerk of the works and others, as required, selected by the Owner and Architect, and paid for by the Owner, for continuous inspection under the direction of the Architect.

c. Change Orders and Payments - The Architect checks and advises the Owner regarding any change orders as may arise, certifies interim payments to the Contractor, and on completion issues a final certificate of payment to the Contractor.

II. PAYMENTS TO THE ARCHITECT

A. Payments to the Architect on account of his fee shall be made as follows:

1. Upon signing letter of agreement a sum equal to 10% of fee computed upon the agreed budget price.

2. A sum equal to 15% of the fee (making 25% altogether with the payment already received for retainer) computed upon the preliminary estimated construction cost.

3. Upon completion of specifications and working drawings, a payment totalling 50% of the fee (making 75% altogether with the payment already received for the preliminaries) computed upon the cost estimate accepted by owner on such completed specifications and drawings.

Apéndice 14 c

4. During the period of construction, the balance of the fee (making 100% altogether with payments already received for the preliminaries and working drawings) computed on the ~~final~~ bid cost of the Project, in monthly payments in accordance with the number of months to be spent to complete the Project.

5. Upon completion of construction work the total fee will be computed upon the final construction cost. Any adjustment of fee paid in relation to total fee due will be made and will be payable with final supervision fee payments.

6. If any work designed or specified by the Architect during any phase of service is abandoned or suspended in whole or in part, the Architect is to be paid for the service performed.

B. Reimbursements:

Should the Project require any of the following, the Owner will reimburse the Architect for such costs as he may incur in connection thereof:

1. Travel in connection with the Project of any considerable distance from the Architet's office.

2. Reproductions of drawings in excess of 6 complete sets.

3. Cost of any special consultants other than for normal plumbing, heating, electrical and other mechanical work, authorized by the Owner.

4. Any other disbursements authorized by the Owner.

No deductions shall be made from the Architect's compensation on account of penalty, liquidated damages, or other sums withheld from payments to contractors.

III. OWNERSHIP OF DOCUMENTS

Drawings and specifications as instruments of service are the property of the Architect whether the work for which they are made be executed or not, and are not to be used on other work except by agreement with the Architect.

IV. CONSTRUCTION COST OF THE PROJECT

The construction cost of the Project means the cost to the Owner, but such cost shall not include any Architect's or special consultant's fees or reimbursements or the cost of a Clerk of the Works.

When labor or material is furnished by the Owner below its market cost, the cost of the work shall be computed upon such market cost.

Apéndice 14 d

V. OWNER'S RESPONSIBILITIES

1. The Owner shall, so far as the work of this Project may require, furnish the Architect with the following information:

   a. A complete and accurate survey of the building site, giving the grades and lines of streets, pavements, and adjoining properties.

   b. The rights, restrictions, easements, boundaries, and contours of the building site, and full information as to sewer, water, gas and electrical service.

2. The Owner shall pay for borings or test pits and for chemical, mechanical, or other tests when required.

3. The Owner shall provide all legal advice and services required for the operation.

* The basic services of the Architect do not include the designing of furniture, decorative furnishing or special interiors.

Apéndice 14 e

September 26, 1961

Re: Fullana Residence
Modifications

Meeting with Mrs. Fullana at house

1. Drawing of solution to ground floor security problems was explained and discussed. Only comment was access to exterior directly from sliding glass bays rather than gate bay and windows of radio room. Mrs. Fullana mentione full height pivoted and hinged folding glass panels she had seen in Germany. I agreed this could be worked out but would be considerably more costly. A flush floor condition could be worked out for sliding glass system shown to eliminate curb if desired. Retaining wood grilles throughout ground floor was desirable, adding metal straps on interior for more security.

2. We reviewed problems on main living level of house and following are problems to be solved.

a. Living room to kitchen door to be protected, reinforced and/or hardware added to lock from kitchen side. Double swing operation to be retained.

b. Steel sliding grille at wall of stairway and study. Wall thickness can be increased to receive grille, keeping mahogany facing on wall.

c. Security grilles entire length of gallery. I suggested best location between columns rather than near glass. Access to planting box to be provided. Perhaps one pivoted grille section each bay.

d. Security grilles on kitchen windows.

e. Security grille on Bath #3 window.

f. Consider maids room window and need of protection of general purpose room windows.

3. Mrs. Fullana wishes to replan the kitchen and laundry rooms. Principal short comings are lack of working counter space, bad location of oven, no use of dumbwaiter, lack of overhead cabinets in kitchen and laundry and direct access to terrace. Consider new laundry machines, stainless steel sink, range units or relocation of same, relocation of oven to space of dumbwaiter, revised dumbwaiter (under counter type).

Apéndice 15

20:04:48

August 16, 1944

The fundamental considerations for all design of any structure are the social and economic conditions into which the building has to be projected.

Analysing this basic condition for Puerto Rico we find that the greatest problem is the over-supply of labor, mainly in rural districts.

Any rural building program should be based on this fact and the building should be designed so as to employ the greatest possible number of people.

Keeping this in mind and considering economy as an accepted fact it should become necessary to investigate the local methods and materials that could be used in building. If those methods and materials serve the purpose of good shelter they should be used, if not entirely, then certainly in connection with the more developed and the more expensive systems of construction.

In a world where industrialization is proceeding and affecting all phases of life it becomes rather difficult to put the emphasis on solutions which are natural to the problem to be solved. The decision to design in the abstract or to design on a rational-local basis - that is: giving to the greatest number of people that what is most urgently needed and not what they can not afford and ultimately can not get - is often very difficult to make.

This is not a suggestion to turn away from industrialization. Far from it. But industrialization is just beginning in Puerto Rico. What to do with the over-supply of manual labor is still the problem.

To develop materials and improve methods long used manually might well prove a transitory solution for the construction of rural buildings which have to be erected now, and most economically and in great numbers. If such a solution will prove to be structurally sound and substantial, and will give the greatest number of people the benefit of service then such a solution should be seriously considered.

Ultimately such methods may be replaced by products manufactured, but it seems that the building-product to be produced should not be such as to superimpose itsself but it should become subservient to the requirements of the local building needs based solidly on local problems and thus become a material or product developed by needs.

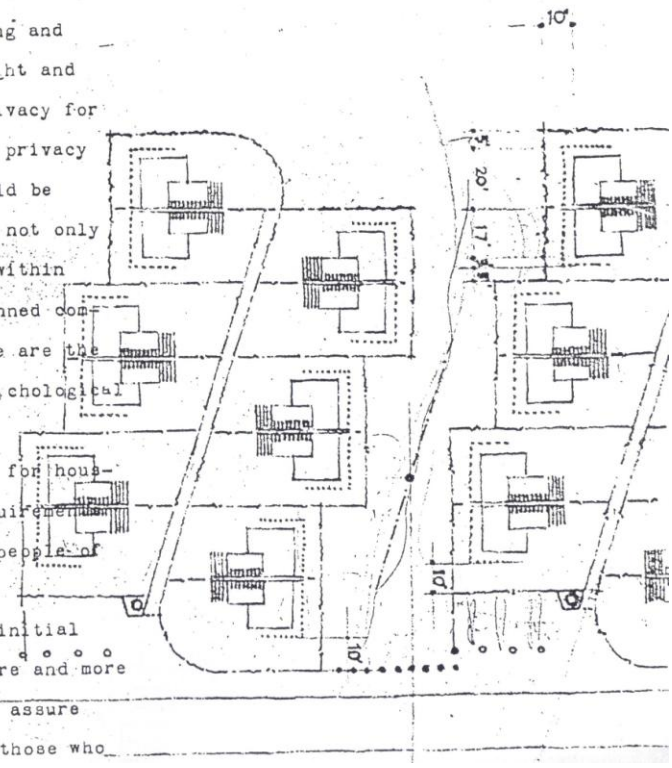
Apéndice 16

ZERO PLUS HOUSING

Decent dwellings should provide shelter from the elements, sanitary facilities for the safe disposal of wastes, sanitary facilities for bathing, cooking and laundering. They should provide sufficient light and air. They should provide a safe minimum of privacy for members of the family within the dwelling, and privacy of the family unit within the group. All should be part of a larger community pattern, integrated not only physically but also socially and economically within the functions and relations of the kind of planned community needed for a healthy family life. These are the minimum requirements to assure physical and psychological well being.

As a result of disparity between the need for housing and available resources, these minimum requirements have been furnished to only a fraction of the people of Puerto Rico and then only at high cost.

Every ingenuity should be used to reduce initial development costs and annual costs by using more and more local methods and materials of construction to assure decent dwellings within the economic reach of those who



Apéndice 17 a

can least afford them. Puerto Rican hands and Puerto Rican materials must be largely depended upon to solve our problems. Zero Plus accepts that premise.

The problem of housing for the large group cannot be a wild scramble for architectural gems for publication.

To suggest a thatch covered building is not a novelty. It is a familiar and traditional method but with the difference that modern conveniences are provided in a planned community.

The end result of Zero Plus was not preconceived; it came as a result of following a program of minimum requirements utilizing a maximum of local resources.

In the development of Zero Plus in urban areas dependence should be placed upon prefabricated concrete products such as concrete slabs laid upon the ground for flooring, concrete blocks for exterior walls and interior partitions, prefabricated concrete joists supporting prefabricated concrete slabs for intermediate floor and roof construction. The water supply system should be constructed from cement asbestos pipe and the sewer pipe of factory produced concrete. All these industries should

Apéndice 17 b

February 5, 1965

Mr. & Mrs. Jacques Dreyfuss
P. O. Box X
Hato Rey, Puerto Rico

Dear Mr. and Mrs. Dreyfuss

I am pleased to send you this confirmation of my promise to design your house in San Francisco and of our agreement that my fee for this service will be twelve (12%) of its cost of construction.

I should appreciate your signing and returning to me one copy of this letter, keeping the other copy for your own file.

The attached description of services and responsibilities will explain to you what we shall be requiring of each other. If you have any questions about it, please do not hesitate to let me try to answer them.

I am looking forward to working with you. I am sure that with your cooperation we shall achieve the realization of your hopes.

Sincerely yours,

Henry Klumb

HENRY KLUMB
F. A. I. A.

ARCHITECT
P. O. BOX 4545, SAN JUAN • PUERTO RICO
PHONES:
766 - 8860
766 - 8861
766 - 8862

Jacques Dreyfuss
Signature

February 8, 1965
Date

Apéndice 18

P.O. Box X Hato Rey

Dry Lines House

(1)

Cost Limit $35,000.

L: RM "a danish furniture facing patio
Dining combined = separated = a bar

Master Bedroom — ventilating cfg. requirement
in living room if possible
wood panelling

Kitchen — storage cabinet wall
few cabinets above counter
good window area
good lighting
fan for ventilation
• dark - built in range & oven built in • dishwasher •
= vinyl tile floor
off = laundry — washing - dryer —
storage
deep freeze .15 cb ft
upright —

—

Master bed room — One wall open to yard •
carpet
Walk in closet •
hanging — 2 - 8ft closet.

— Bathroom = Bath tub combo.
= NO bidet

1 Bedroom —

1 Study Bedroom —

provide for additional Bed room
& Bath for future.

2 Cars. 1 large one small

Apéndice 19

MEMO

Standard
REFRIGERATION CO., INC.

Date: 5 de mayo de 1965 **Subject**

From: SR. RENE APONTE **To** ARQ. ALBERTO HERNANDEZ

Apreciado Alberto:

Adjunto estoy incluyendo todos los originales del proyecto ya que presumo que los van a necesitar para hacer el "croquis" exterior mostrando el "swimming pool". Quiero aprovechar para transmitirle y/o confirmarle las siguientes ideas:

ITEM NO. 1 - El tamaño aproximado del "swimming pool" debe ser con un area de 15' X 30'. Según me informó el señor Stone este es el tamaño "standard" que el viene usando en las casas.

ITEM NO. 2 - Cerca de este "swimming pool" estamos pensando instalar un pequeño bañito para los bañistas, con ducha, "toilet" y lavamanos. Se me ocurre que en el area entre las dos paredes "slanted" se pueda desarrollar este baño. Me refiero al espacio entre el muro (grid RS y líneas 6 y 7) y(el muro grid T y U y líneas 6 y 7). Se puede abrir una puerta en el centro de este último muro para entrar a dicho baño.

ITEM NO. 3 - Escalera redonda entre nivel 585 y nivel 575.

ITEM NO. 4 - Barbecue

ITEM NO. 5 - Pequeña pista de baile en color diferente al resto de la terraza. La idea de Mr. Klumb sobre hacer como una caja de flores al lado del pasillo del "swimming pool" la creemos muy interesante.

Yo estaré fuera de mi oficina en las próximas dos semanas, pero ya yo le indiqué a Mr. Stone sobre este trabajo. Cualquier duda o consulta sobre el mismo, en cuanto al terreno, declives ect., favor de comunicarse con él en el teléfono #767-3338.

Aprovechamos también para solicitar de ustedes la siguiente información adicional que vamos a ir necesitando:

DIBUJO D-1 b-1 - "Fix Glass and Wood Louvers"- En este dibujo ustedes muestran que las columnas de acero

Apéndice 20 a

MEMO

Standard
REFRIGERATION CO., INC.

Date: 5 de mayo de 1965 **Subject**

From: SR. RENE APONTE **To** ARQ. ALBERTO HERNANDEZ

(CONT.....) PAGE #2

tendrán un tornillo (Bolt) para amarrar los marcos de madera. Es necesario darle información a Mr. Stone en cuanto al espesor de dicho tornillo, el largo del mismo y el "spacing" a que se pondrán estos tornillos. Favor de notar que la columna (grid U línea 11) tendrá instalado estos tornillos en forma diferente ya que la misma es de esquina.

DIBUJO D-2 b-1 - "Folding Doors" - Sobre este trabajo el contratista requiere información para saber el alto exacto a que se soldará el "chanel" 3 X 1 1/2 mostrado en la sección 3-3. Será preferible que se le de a la altura que el instalará la parte de abajo de dicho "chanel". Esto es debido a que a lo mejor se instale un "chanel" de 4" en vez de uno de 3", si es que ustedes no ven nada malo en esto. La razón es "strength". El "chanel" de 3" lo encontramos muy débil en el Span requerido.

Amigo Alberto, no se olvide lo que comenté, que si el "barbecue" no queda bonito y funcionando no lo invitamos a comer, y si el "swimming pool" no queda lo bello que pretendemos, según lo que hablamos, se perderá usted toda clase de "swimming pool party", "bikini party" y "M _ _ _kini party"

HENRY KLUMB A.I.A.
RECEIVED
MAY 6 1965
RECEIVED

c- Alberto
c- Supv.

Apéndice 20 b

Dear Julio,

I appreciate sending me the White House report and the National Park Service pamphlet on National parks. It was kind of you to do this and thank you for it. We miss you here and hope to hear from you about your activities or better see you to tell us about it. We keep up our struggle and send you and Daisy our best wishes and greetings.

Affectionately

Pepe.

Apéndice 21

United States Department of the Interior

NATIONAL PARK SERVICE
WASHINGTON, D.C. 20240

IN REPLY REFER TO:

February 17, 1977

AIRMAIL

Mr. Henry Klumb, Architect
G.P.O. Box 3884
San Juan, Puerto Rico 00936

Dear Henry:

My friend, William C. Everhart, Special Assistant to the Director of the U.S. National Park Service, will be in San Juan on February 23-24 for the 1977 meeting of the Canada-U.S. Joint Committee on National Parks. He will stay at the El Convento Hotel.

For years Bill has been the leader in the field of interpretation for both development and its presentation in visitor centers and museums in the national and historic parks in our country. His activities include the sensitive design of structures for this purpose.

It would be a personal favor for me and a matter of importance to the U.S. National Park Service if Bill could have the occasion to meet you at a convenient time and place. Henry, I feel this would be of mutual interest and benefit for both of you.

My warmest regards to Elsa and you.

Sincerely yours,

Julio Marrero

Julio Marrero
Division of International
Park Affairs

He called (Friday) the 25th A.M.
He left

HENRY KLUMB F.A.I.A.
RECEIVED
FEB 22 1977

Apéndice 22

SUMMARY OF COVENANTS AND RESTRICTIONS ON LEVITTOWN RANCH HOMES.

1. Homes may be used only for residential purposes for one family, or for medical or dental offices for a physician or dentist residing in the home. No business of any kind may be conducted in the home.

2. On an interior plot, a garage may be constructed at the side of the house anywhere between the front building line and ten feet beyond the rear building line. On corner plots, the garage may be constructed in any location that complies with the Zoning Ordinance of the Town of Hempstead. (At the present time this is two feet from the side property line and two feet from the rear property line. Any change in the Zoning Ordinance will be publicized. In either case, the garage must be built in conformity with the Building Code of the Town of Hempstead and must conform in architecture, material and color to the dwelling.

3. No alteration or addition to the house or garage, if one is built, may be made, nor the exterior color of the house or garage changed without the written consent of County Community Corp.

4. No fences, either fabricated or growing, may be put up without the written consent of County Community Corp.

5. The keeping of animals is prohibited except for not more than two domestic animal pets.

6. No signs may be displayed without the written consent of County Community Corp.

7. Only portable revolving dryers are permitted. They must be used only in rear yard--not on Saturdays, Sundays or holidays--and removed from the outside when not in actual use.

8. Garbage and rubbish must be kept in a closed metal receptacle in the rear of the house and not more than one foot from it except when placed at the curb for collection.

9. Lawns must be cut and tall weeds removed at least once a week between April 15th and November 15th.

10. Any violation of these requirements may be remedied by County Community Corp. at the expense of the owner.

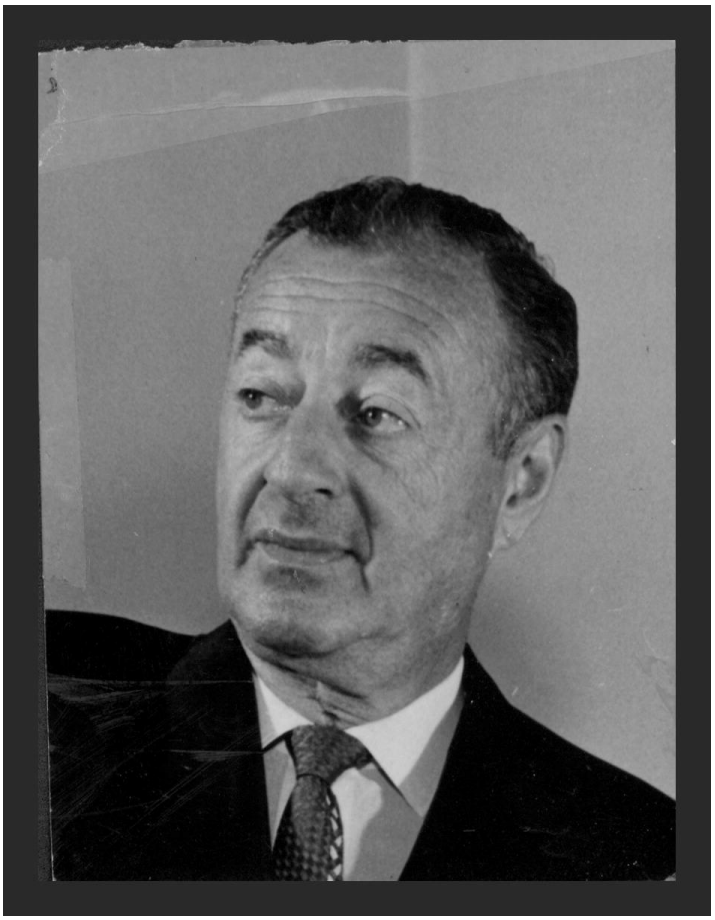
The above is a summary of the Covenants and Restrictions. For the full text, consult the Nassau County Clerk's Office where they are on record.

8/10/49

Apéndice 23

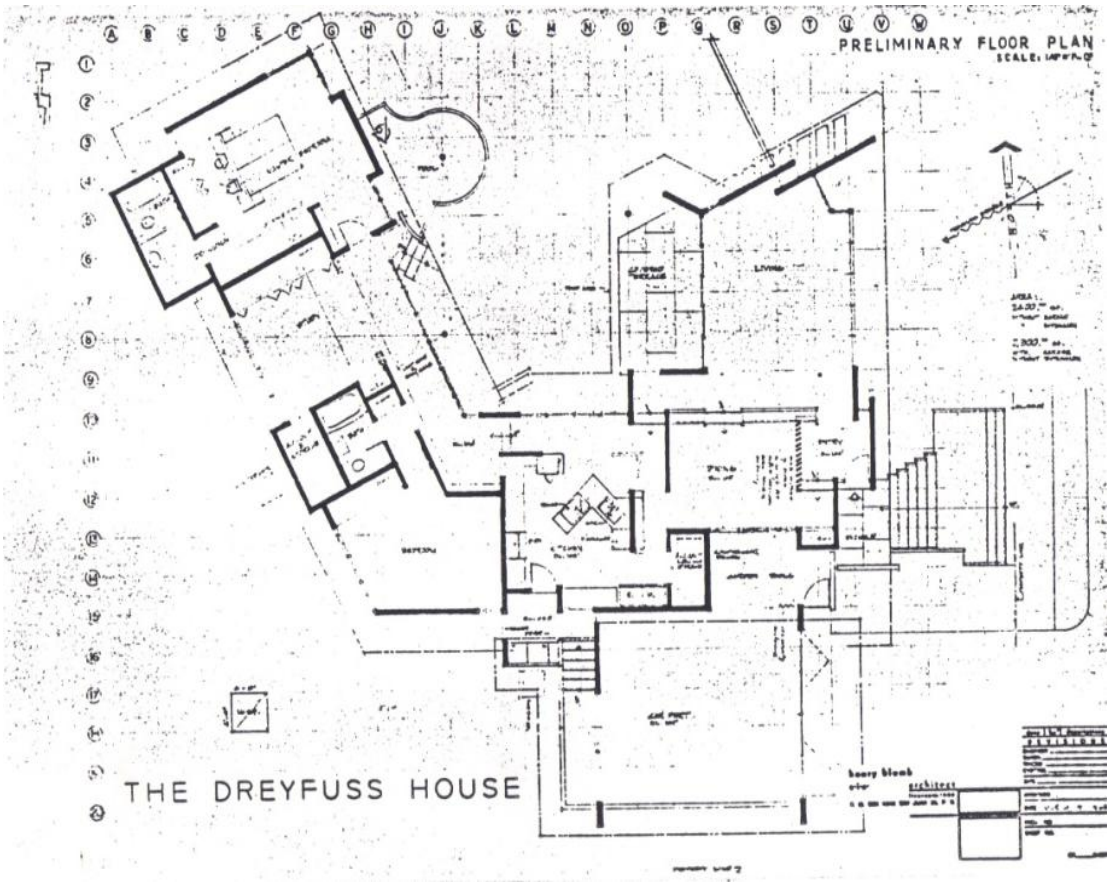
ILUSTRACIONES

1. Henry Klumb (foto AACUPR)

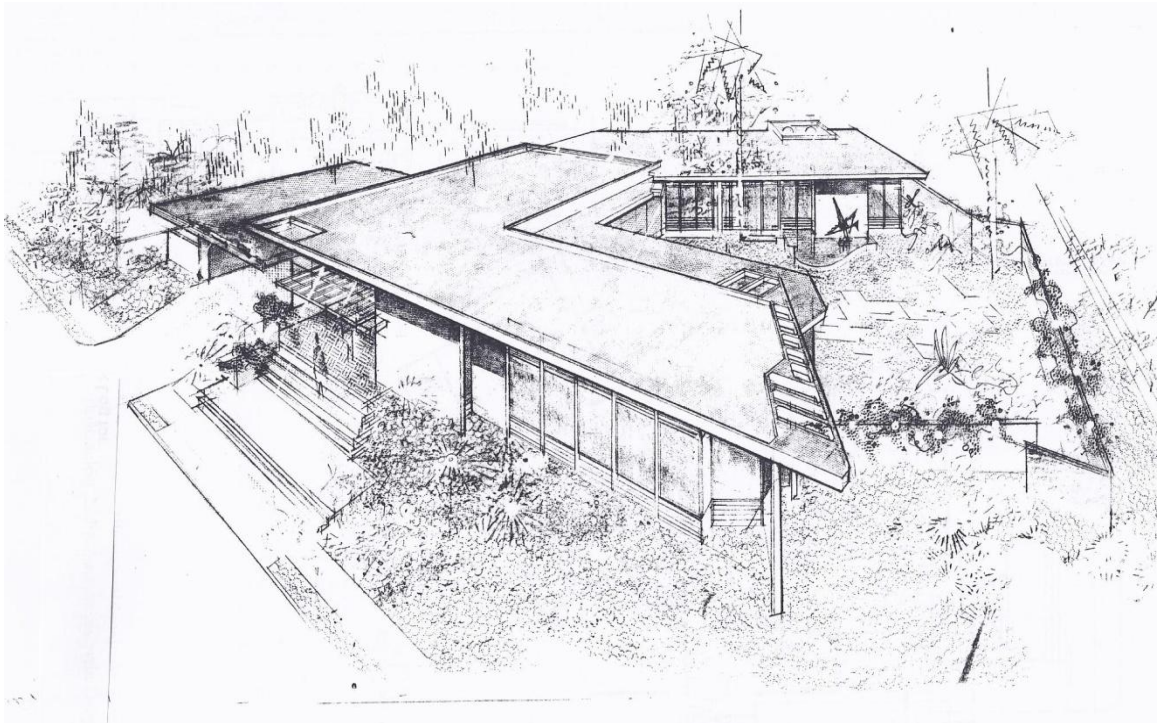


2. William Levitt. (Colección El Mundo, UPR)

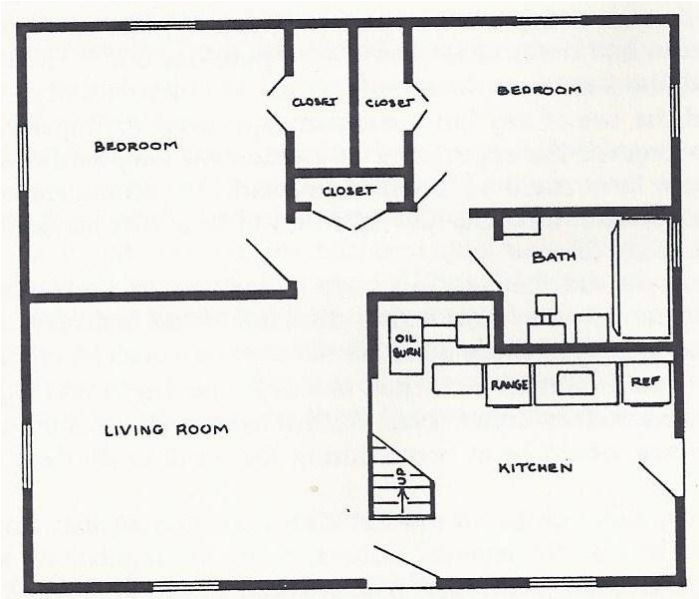
3. Irene Delano, *Hacia mejores viviendas*, 1947, serigrafía, 28"x19".
(foto Puerto Rico Arte e Identidad)



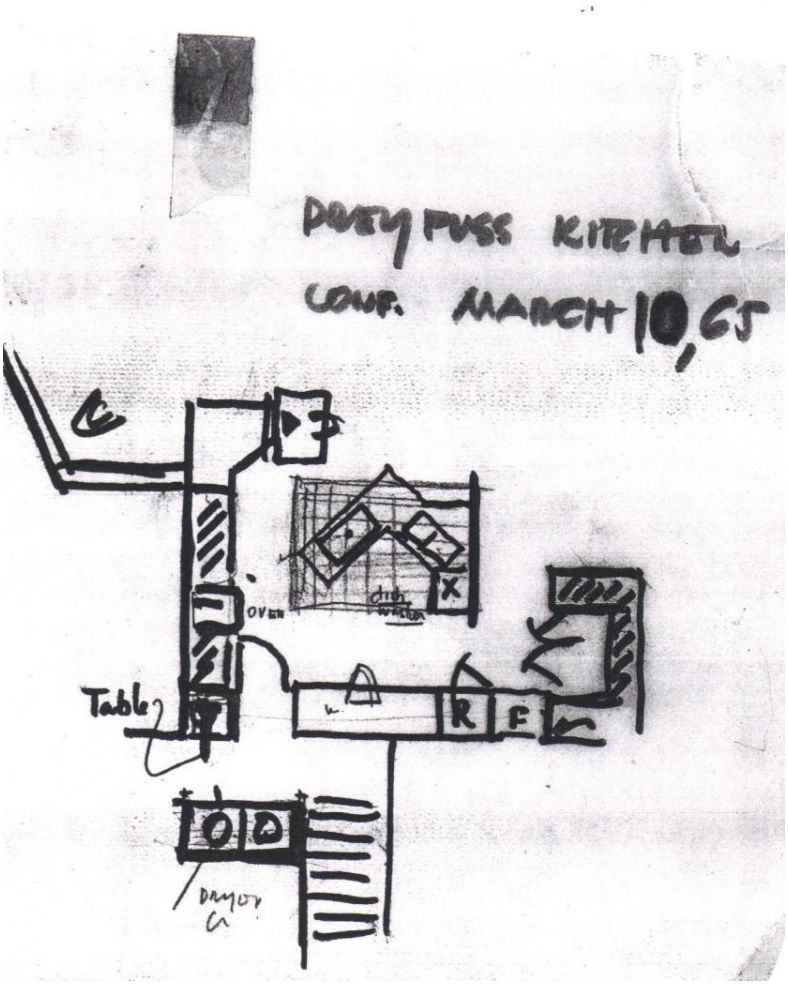
4. Planta residencia Dreyfuss (Col. Henry Klumb, AACUPR)



5. Fachada residencia Dreyfuss (Col. Henry Klumb, AACUPR)



6. Planta modelo Cape Cod, Levittown, Nueva York.
(foto:Expanding the American Dream, Building and Rebuilding Levittown)



7. Dibujo de la cocina de la residencia Dreyfuss
(Col. Henry Klumb, AACUPR)

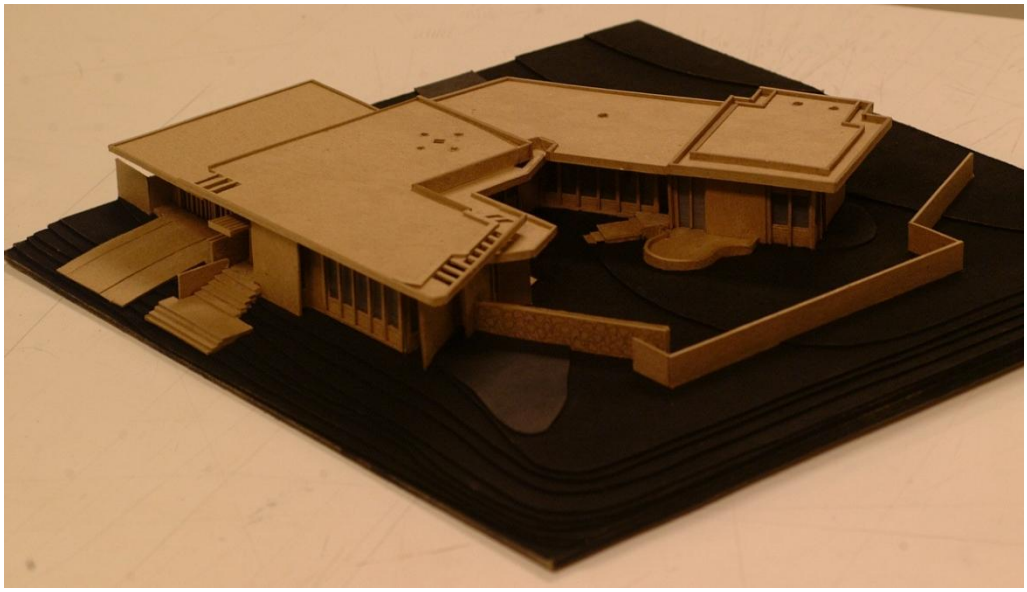
8. Vista hacia la terraza, residencia Marrero, Miramar, Puerto Rico

9. dinteles residencia Marrero

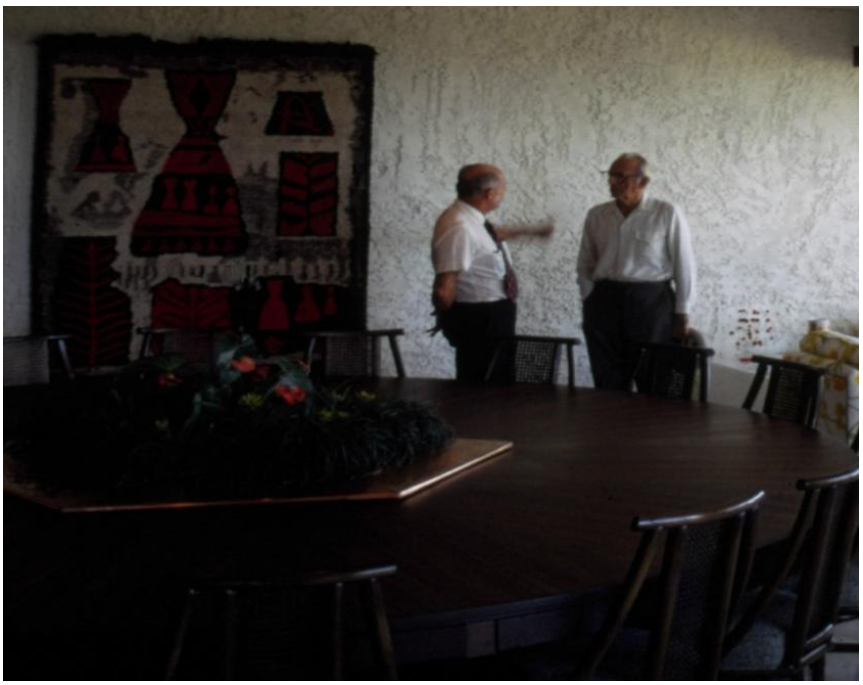
10. Detalle del zafacón, residencia Marrero

11. El arquitecto Henry Klumb frente a su residencia
(foto: Centre for the Aesthetic Revolution)

12. Mapa de Puerto Rico



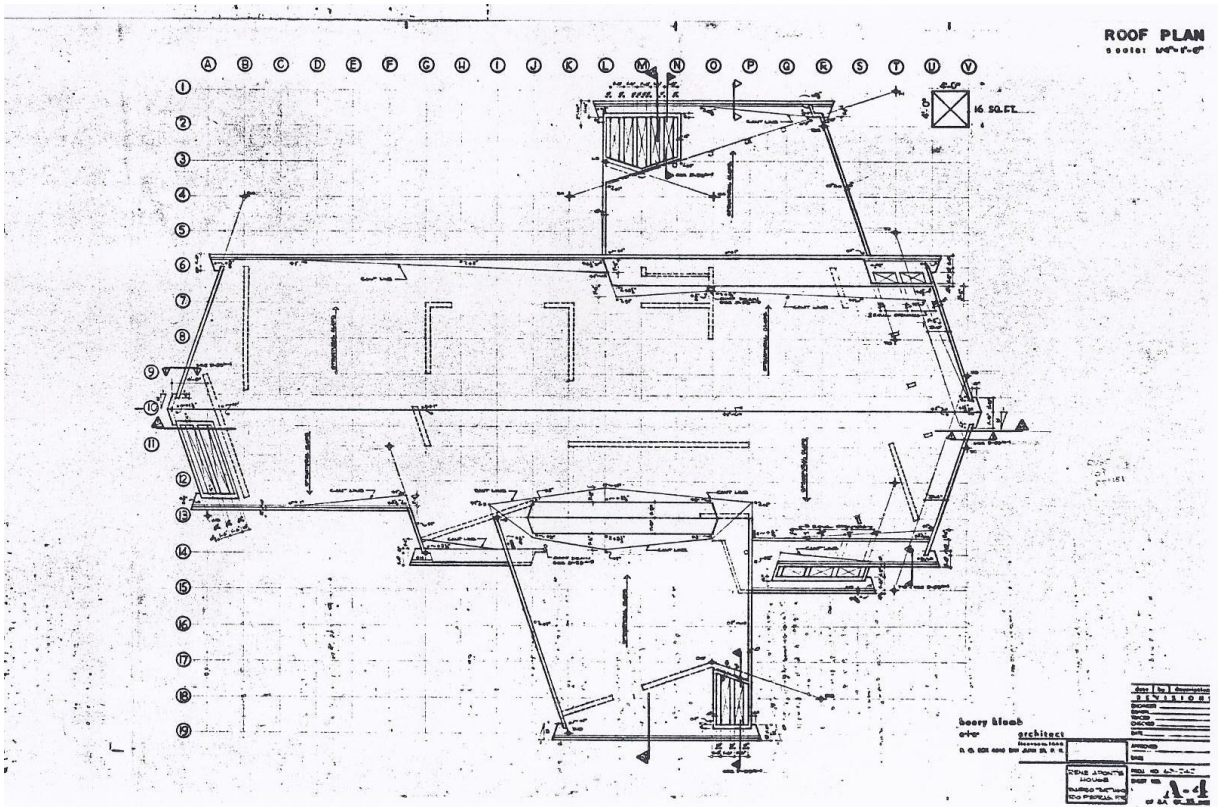
13. Maqueta residencia Dreyfuss (AACUPR)



14. El arquitecto Klumb (derecha) conversando
con el señor René Aponte (Col. Henry Klumb, AACUPR)

15. El arquitecto Klumb conversando
con la señora Aponte (Col. Henry Klumb, AACUPR)

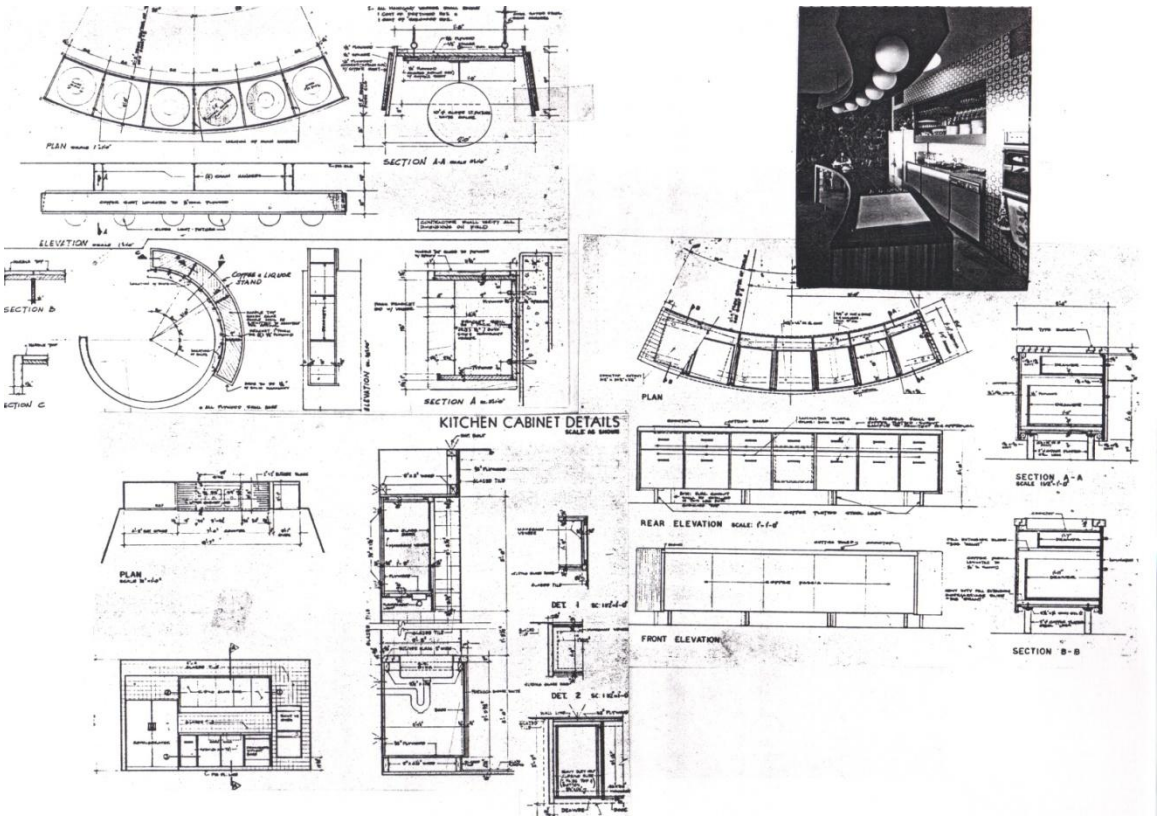
16. Vista desde el comedor hacia
la terraza, residencia Aponte (Col. Henry Klumb, AACUPR)



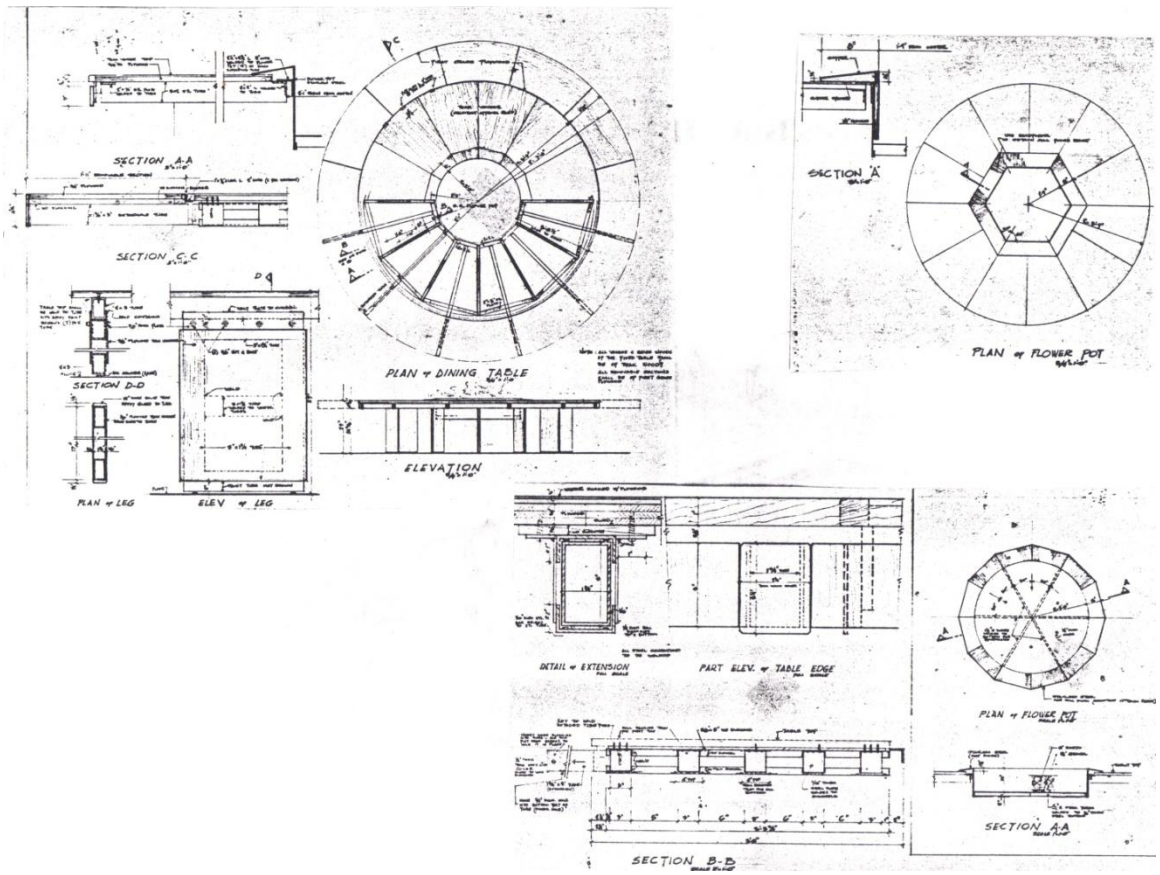
17. Planta del techo, residencia Aponte (Col. H. Klumb, AACUPR)

18. Exterior residencia Aponte, después de la restauración.

19. Entrada residencia Aponte, después de la restauración realizada por el señor Félix Sánchez Rosado.



20. Detalle de los gabinetes de la cocina,
residencia Aponte (Col. Henry Klumb, AACUPR)



21. Detalle de la mesa de comedor, res. Aponte (Col. Henry Klumb, AACUPR)

22. Detalle de las constelaciones, res. Aponte

23. Estanque residencia Marrero

24. Escalera residencia Marrero

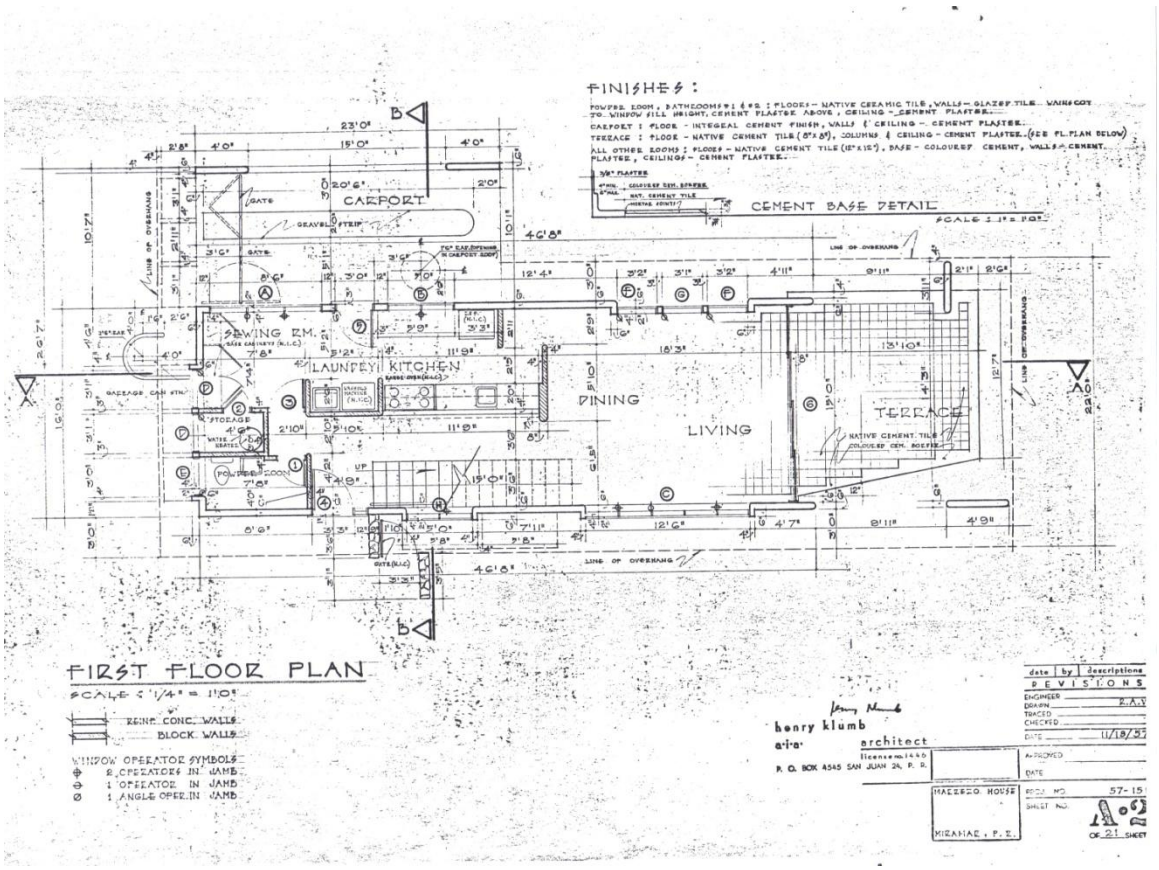
25. Patrón del piso en concreto pulido, residencia Marrero

26. mosaicos nativos, residencia Marrero

27. Exterior residencia Marrero

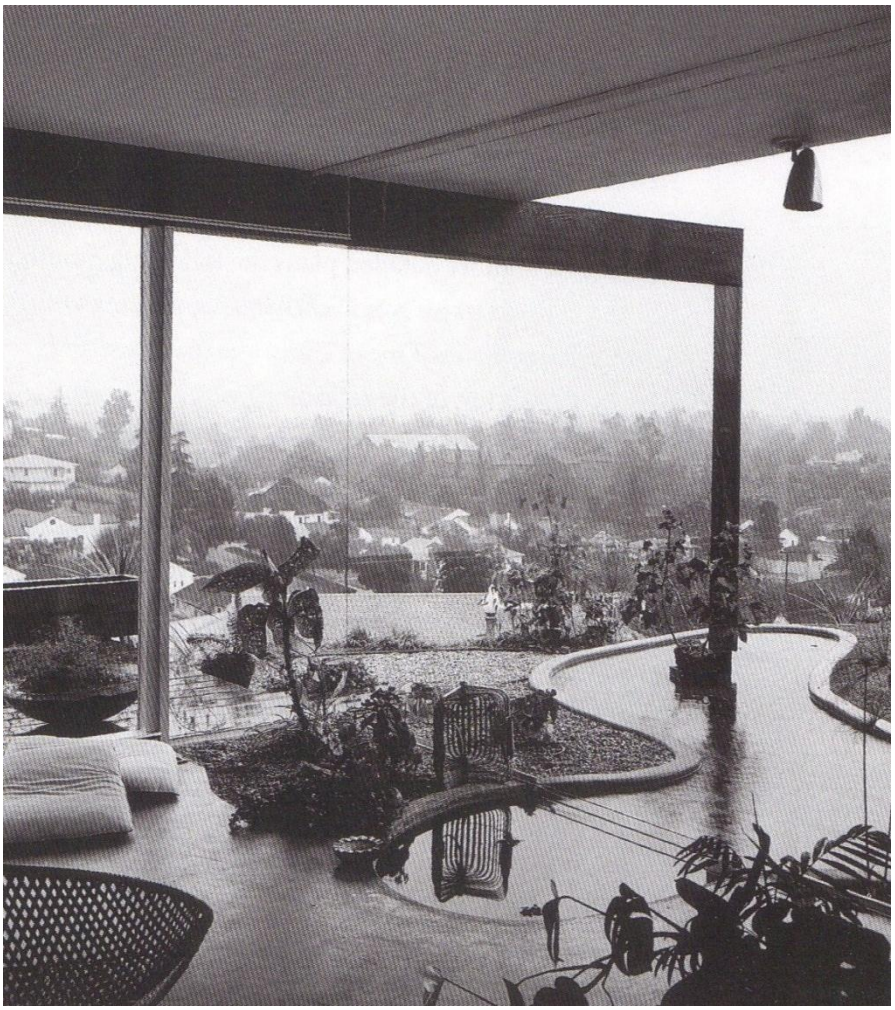
28. Rejas diseñadas por el arq. Klumb, residencia Marrero

29. Fachada residencia Marrero



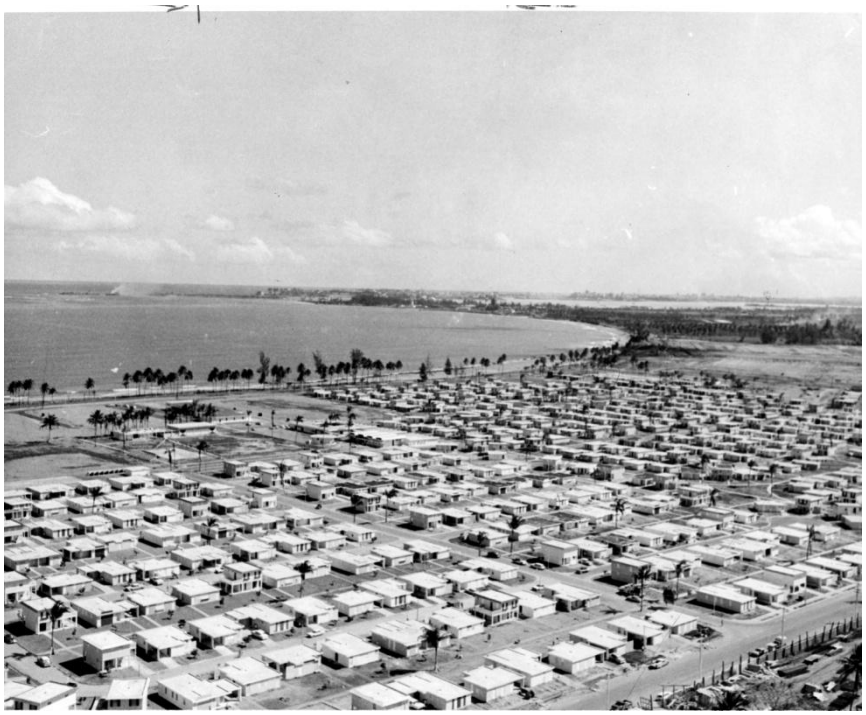
30. Planta residencia Marrero (Col. Henry Klumb, AACUPR)

31. Muebles diseñados por H. Klumb, residencia Marrero

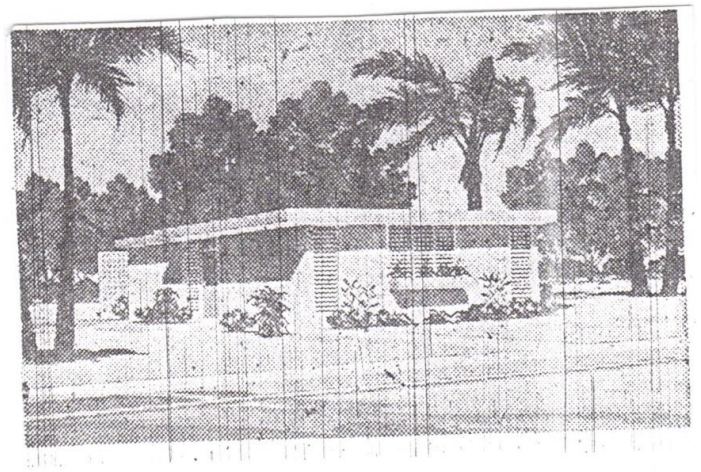


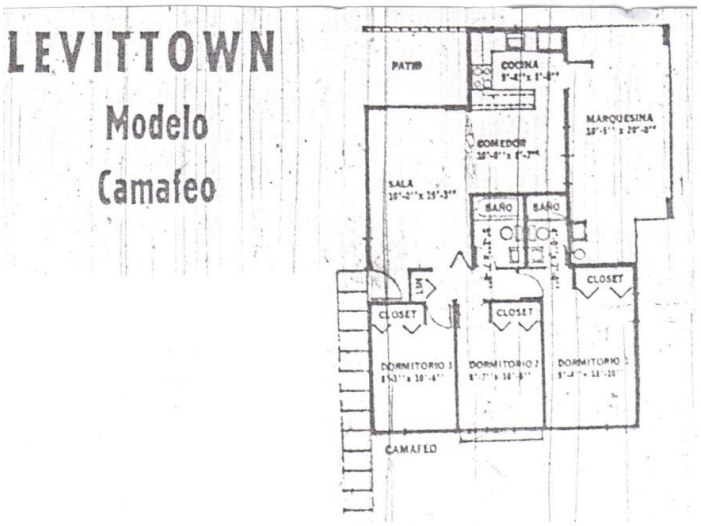
32. Estanque residencia Perkins (foto: Woman and the Making of the Modern House)

33. William Levitt señalando el área de Levittown, Puerto Rico.
(Colección el Mundo, UPR)

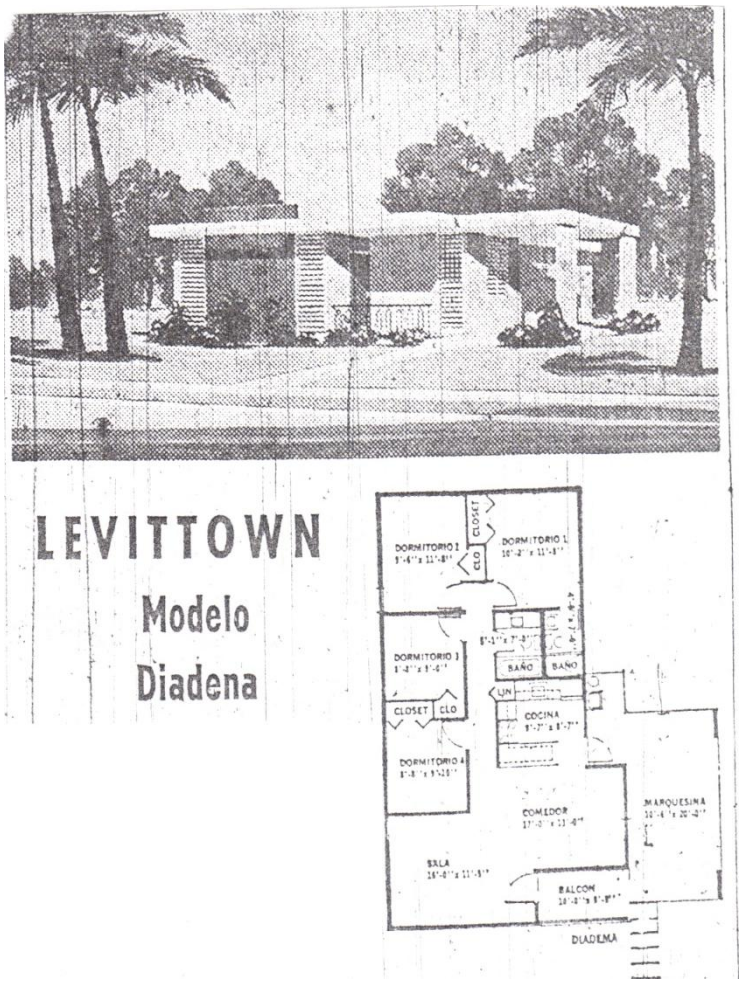


34. Vista aérea Levittown, Puerto Rico
(Col. El Mundo, UPR)

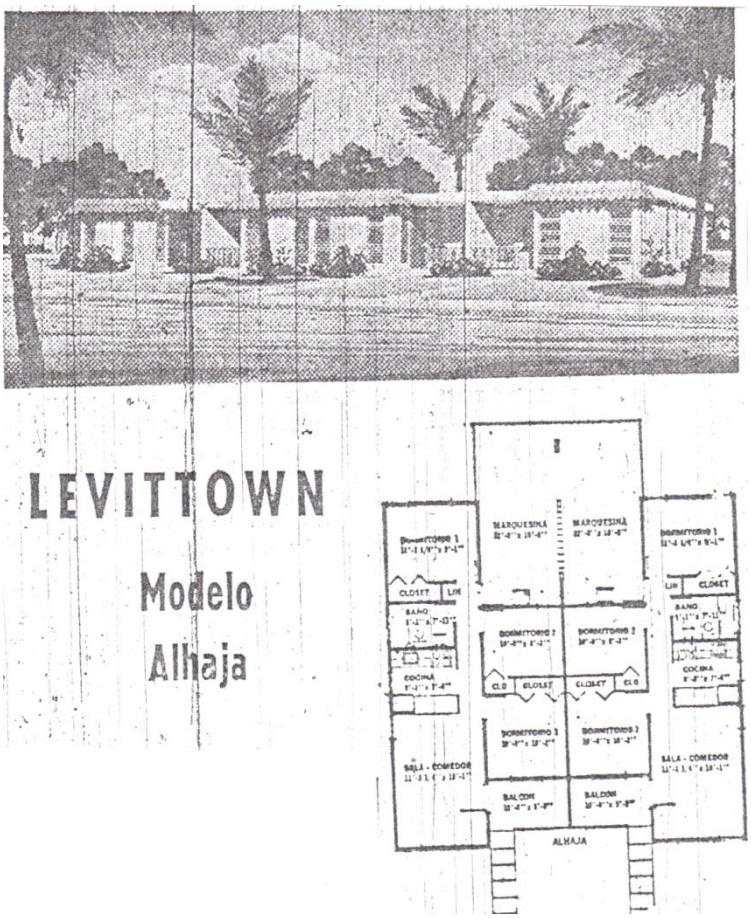




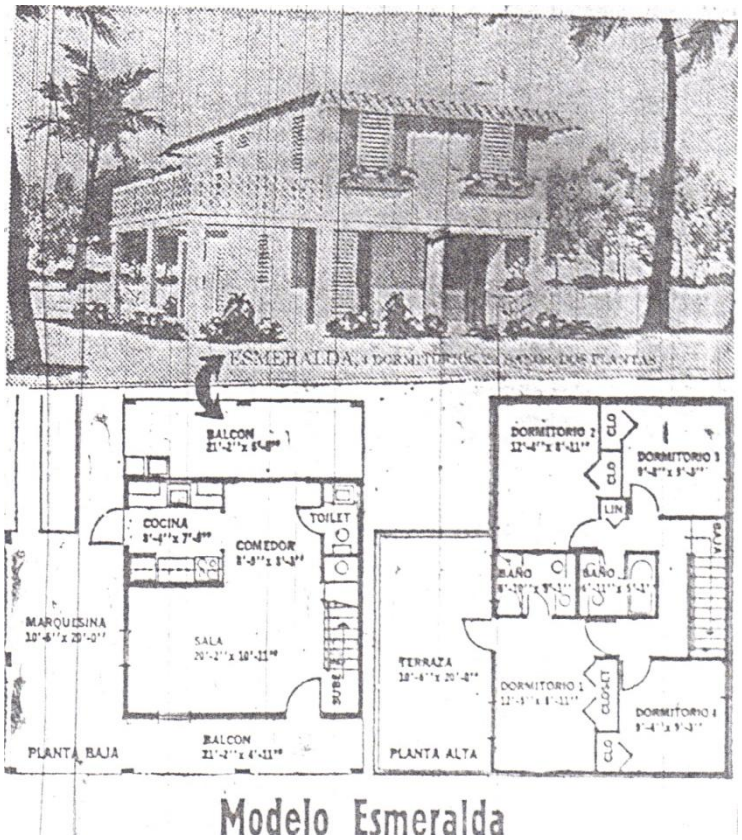
35. Modelo Camafeo, Levittown, PR
(foto: El Mundo, 14 de septiembre de 1963)



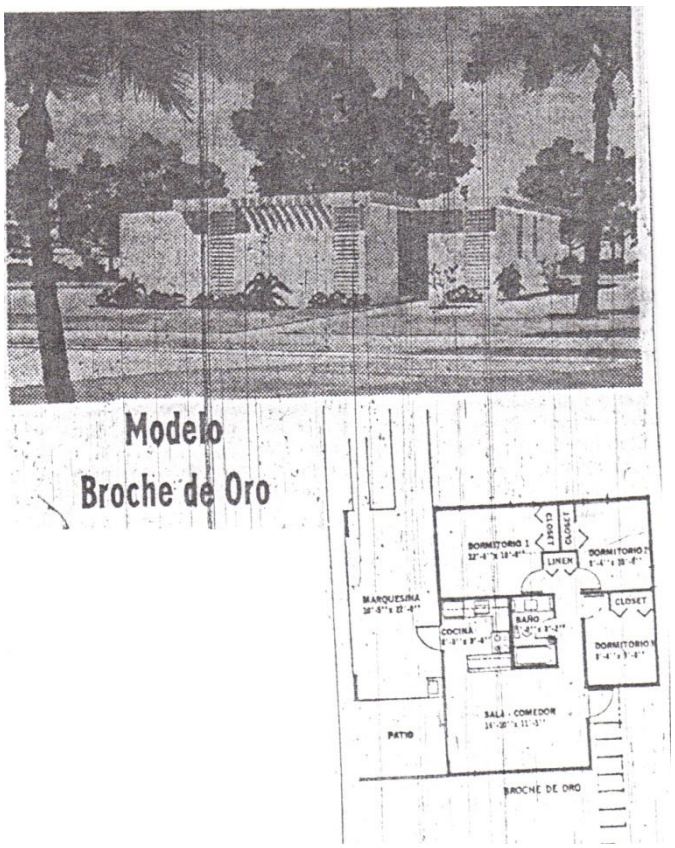
36. Modelo Diadena, Levittown, PR
(foto: El Mundo, 14 de septiembre de 1963)



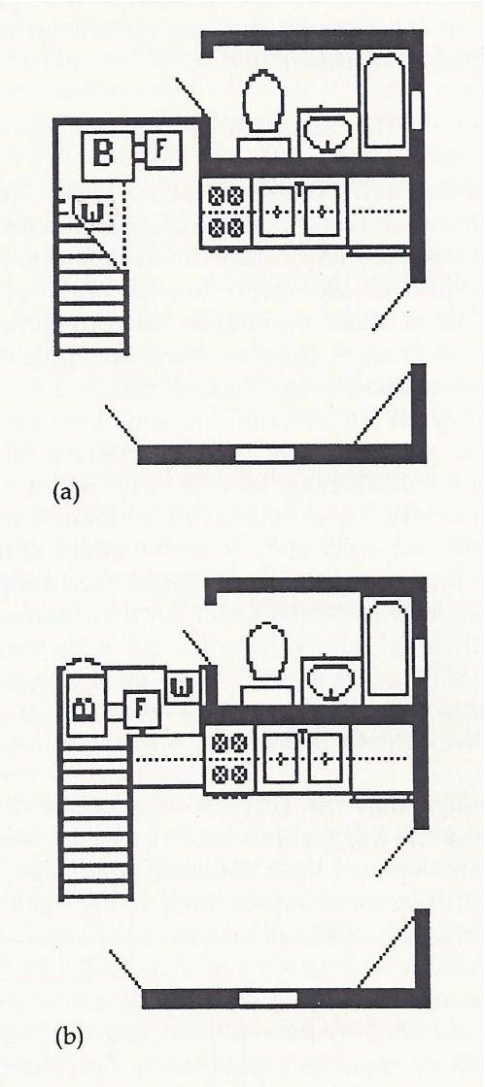
37. Modelo Alhaja, Levittown, PR
(foto: El Mundo, 14 de septiembre de 1963)



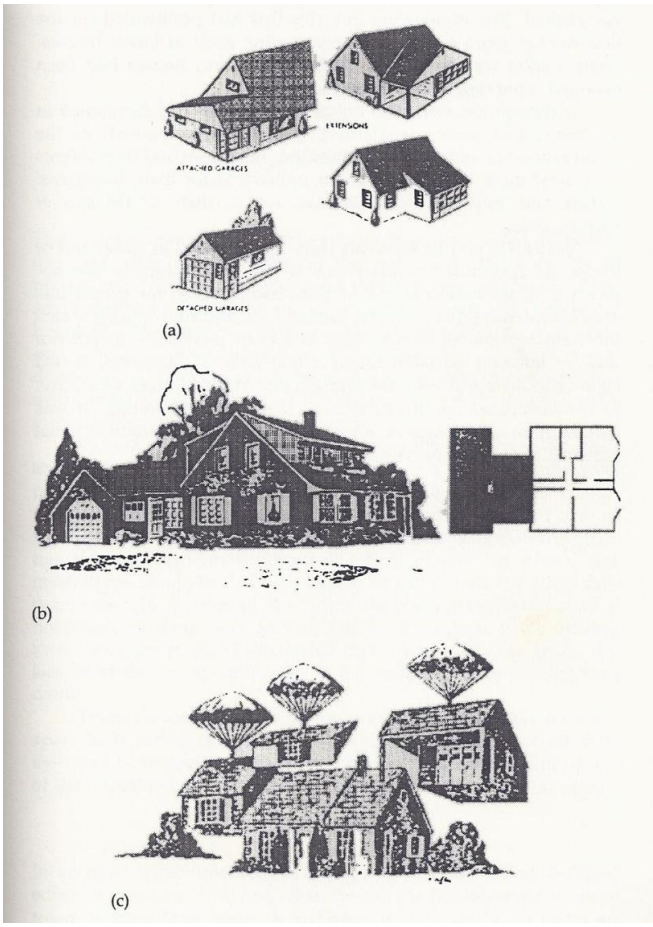
38. Modelo Esmeralda, Levittown, PR
(foto: El Mundo, 13 de spetiembre de 1963)



39. Modelo Broche de Oro, Levittown, PR
(foto: El Mundo, 13 de septiembre de 1963)



40. (a) Planta Cape Cod 1947 con la lavandería en la cocina. (b). Reubicación de la lavandería al lado del baño. (foto: Expanding the American Dream, Building and Rebuilding Levittown)



41. Modelos estandarizados para remodelación, Levittown, NY (foto: Expanding the American Dream, Building and rebuilding Levittown)

42. Anuncio Urb. Finca Elena (foto: El Nuevo Día, 6 de noviembre de 2010)

43. Modelo de la Urb. Andrea's Court, Trujillo Alto, P.R.

44. Urb. Encantada, Trujillo Alto, P.R.

45. Urb. Encantada, Trujillo Alto, P.R.

46. Urb. Encantada, Trujillo Alto, P.R.

47. Piet Blom, casas cubos, Rotterdam (foto edesignall.com)

48. Weissenhorf Siedlung, Alemania (foto Weiseenhof.ckom.de)

BIBLIOGRAFIA

Libros

AACUPR. ***Guía de Colecciones***. Río Piedras: UPR, 1997.

Abercrombie, Nicholas; Sthephen Hill y Bryan S. Turner. ***Diccionario de Sociología***. II edición. Madrid: Ediciones Cátedra, S.A., 1992.

Abruña, Fernando. ***¡Casas!*** San Juan: ICP, 1988.

Antal, F. ***Clasicismo y romanticismo***. Madrid: Comunicación, 1978.

Aristóteles; Alicia Villar Lecumberri, tr. ***Poética***. España: Alianza Editorial, 2004.

Baxandall, Michael. ***Pintura y vida cotidiana en el Renacimiento. Arte y experiencia en el Quattrocento.*** Barcelona: Gustavo Gili, 1981. Págs. 15-40.

Belcher, Margaret. ***The Collected Letters of A.W. N Pugin. Vol. 2 1843-1845***. Nueva York: Oxford University Press Inc., 2003.

Blau, Judith R. ***Architects and Firms A Sociological Perspective on Architectural Practice***. Masaschusetts: The MIT Press, 1984.

Bonilla Jorge, María C. ***Henry Klumb, arquitecto***. 1992.

Brooks Pfeiffer, Bruce. ***Wright.*** Madrid: Taschen, 2004.

Burden, Ernest. ***Diccionario Ilustrado de Arquitectura***. México: McGRaw-Hill, 2000.

Busch, Akiko. ***Geography of Home: Writings on where we live***. Nueva York: Princeton Architectural Press, 1999.

Burke, Peter. ***El Renacimiento italiano. Cultura y sociedad en Italia***. Madrid: Alianza Editorial, 2001.

Ching, Francis D.K. ***Arquitectura: forma, espacio y orden***. Barcelona: Gustavo Gili, 1999.

Cody, Jeffrey W. ***Exporting American Architecture 1870-2000***. Londres-Nueva York: Routledge Taylor and Francis Group, 2003.

Cort, César. ***La urbanización y el arte***. Madrid: Imprenta Góngora, S. L., 1956.

Fernández, José A. ***Architecture in Puerto Rico***. Nueva York: Architectural Book Pubishing Company, 1965.

Figueroa Vivoni, Edric; Josean Figueroa Jiménez. ***Henry Klumb: Principios para una arquitectura de integración***. San Juan, CAAPR, 2007.

Foster, Gerald. ***American Houses a field guide to the architecture of the home***. Boston: Houghton Mifflin Company, 2004.

Frampton, Kenneth. ***Modern Architecture: A Critical History***. Londres: Thames and Hudson, 2004.

Friedman, Alice T. ***Women and the Making of the Modern House***. Connecticut: Yale University Press, New Haven and London, 2006.

Fuller Marvel, Lucilla. ***Listen to What They Say. Planning and Development in Puerto Rico***. San Juan: La Editorial Universidad de Puerto Rico, 2008.

Gardiner, Stephen. ***The House Its Origins and Evolution***. Chicago: Ivan R. Dee, 2002.

Garret, Wendell; David Larkin, Michael Webb. ***American Home. From Colonial Simplicity to the Modern Adventure***. Nueva York: Universe, 2001.

González-Varas, Ignacio. ***Conservación de bienes culturales Teoría, historia, principios y normas***. Madrid: Cátedra, 2005. Págs. 23-53.

Grafton, Anthony. ***Leon Battista Alberti Master Builder of the Italian Renaissance***. NuevaYork: Hill and Wang, 2000. Págs. 293-332.

Gutman, Robert. ***Architecture from the Outside In***. Nueva York: Princeton Architectural Press, 2010.

Gympel, Jan. ***Historia de la arquitectura desde la Antigüedad hasta nuestros días***. Barcelona: Konemann, 1996.

Hauser, Arnold. ***Fundamentos de la sociología del arte***. Barcelona: Editorial Labor, S.A., 1982.

_____. ***Historia social de la literatura y el arte. Desde la Prehistoria hasta el Barroco.*** Madrid: Debate, 1998. Págs. 205-376.

_____. ***Teorías del Arte. Tendencias y métodos de la crítica moderna***. Barcelona: Editorial Labor, 1981. Págs. 331-341.

Hearn, Fil. ***Ideas que han configurado edificios***. Barcelona: Gustavo Gili, 2006.

Heinz Hillmann, Karl. ***Diccionario enciclopédico de Sociología***. Barcelona: Empresa Editorial Herder, S.A., 2001.

Hernández de León, Juan; Angelique Trachana. ***La Domus: introducción a la arquitectura de la casa***. Madrid: Dpto. de Publicaciones de Alumnos E.T.S.A.M., Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid, Universidad Politécnica, 1997.

Hess, Alan; A. Weintraub. ***Frank Lloyd Wright The Houses***. Nueva York: Rizzoli, 2005.

Howe, Jeffrey, ed. ***The Houses we live in. An Identification guide to the history and style of American domestic Architecture***. Londres: PRC Publisching Limited, 2002.

Janson, H. W.; Anthony Janson. ***History of Art. Revised Fifth Edition***. Nueva York: Prentice Hall Abrams, 1997.

Jopling, C. ***Puerto Rican Houses in Sociohistorical Perspective***. Knoxville: The University of Tennessee Press, 1998.

Kelly, Barbara M. ***Expanding the American Dream: Building and Rebuilding Levittown.*** Nueva York: Sate University of New York Press, 1993.

Kogan, Jacobo. ***El lenguaje del arte. Psicología y sociología del arte***. Buenos Aires: Editorial Paidós, 1965. Págs. 198-201, 208-211.

Kostof, Spiro, coord. ***El arquitecto: historia de una profesión***. Madrid: Ensayos Arte Cátedra, 1984.

Le Goff, Jacques. ***El orden de la memoria***. Barcelona: Ediciones Paidós, 1991.

_____. ***Pensar la historia***. Barcelona: Ediciones Paidós, 1991.

Lewis, Roger K. ***Asi que quieres ser arquitecto***. México: Limusa, 2008.

Lipovetsky, Gilles. ***La era del vacío. Ensayos sobre el individualismo contemporáneo***. Barcelona: Anagrama, 2000.

López Rangel, Rafael; Roberto Segre. ***Tendencias arquitectónicas y caos urbano en Latinoamérica***. México: Gustavo Gili, 1986.

Marrero Nuñez, Julio. *Consideraciones sobre el Arte en Puerto Rico*. **Antología del pensamiento puertorriqueño 1900-1970, Tomo 2**. San Juan: UPR, 1975. Págs. 1038-1043.

Matarrese, Lynne. ***The History of Levittown, New York.*** Nueva York: The Levittown Historical Society, 1997.

Martínez Muñoz, Amalia. ***Arte y Arquitectura del siglo XX, Vanguardia y utopía social. Vol. I.*** España, Montesinos, 2001.

Mignucci, Andrés. ***Arquitectura contemporánea de Puerto Rico 1976-1992.*** San Juan:Instituto Americano de Arquitectos, Capítulo de Puerto Rico, 1992.

Molesworth, Helen. *Rrose Selavy Goes Shopping.* **The Dada Seminars**. Washington: National Gallery of Art, Center for Advanced Study in the Visual Arts. 2005.

Monreal y Tejeda. ***Diccionario de términos de arte.*** Barcelona: Ed. Juventud, 1999.

Morales, Elena. *La vivienda en Puerto Rico.* **Antología del pensamiento puertorriqueño 1900-1970, Tomo 2**. San Juan: UPR, 1975.págs.1027-1038.

Muñiz, Pedro A. *Abelardo Díaz Alfaro, Teyo Gracia y la nueva arquitectura.* **Enfoque biotropical para la arquitectura en Puerto Rico**. San Juan: Centro de Estudios Energéticos y Ambientales, UPR, 1982. págs. VIII-XIII.

Muñiz Varela, Miriam. *De Levittown a La Encantada: "Más" acá de las 936*. **Globalización, Nación, Posmodernidad. Estudios Culturales Puertorriqueños**. San Juan: Ediciones La CASA, 2001. Págs. 145-161.

Ocampo, Estela; Martí Peran. ***Teorías del Arte.*** Barcelona: Icaria Antrazyt, 2002.

Padilla Meléndez, Debra E. ***Toa Baja: Notas para su historia.*** San Juan, 1984.

Patetta, Luciano. ***Historia de la arquitectura (Antología Crítica).*** Madrid: Celeste Ediciones, 1997.

Pawley, Martin. ***Architecture versus Housing.*** Nueva York: Praeger Paperbacks, 1971.

Pérez Chanis, Efraín. ***Henry Klumb Arquitecto. Vida, Pensamiento, Obra.*** 2006.

_____. ***La Gran Enciclopedia de Puerto Rico.*** Tomo 9 Arquitectura y Leyes. Madrid: Ediciones R, 1976.

_____. ***Génesis y ruta de la arquitectura en Puerto Rico: presentación de sus elementos básicos (1493-1975).*** San Juan: 1975.

Picó, Fernando. ***Historia general de Puerto Rico.*** San Juan: Ediciones Huracán, 2006. Págs.279-315.

Pooi Sun Siva, Jessica. ***Habitus shock An exploration of architect-client Relationships on house projects.*** Alemania: VDM Verlag Dr. Muller Aktiengesellschaft & Co., 2009.

Pressman, Andy. ***The Fountainheadache: The Politics of Architect-Client Relations***. USA: John Wiley & Sons, Inc., 1995.

Ramírez, Juan Antonio. ***Medios de masas e Historia del Arte***. Madrid: Ediciones Cátedra, 1976.

_____. ***Arte y Arquitectura en la época del capitalismo triunfante***. Madrid: Visor Distribuciones, S. A., 1992.

R. I. A.S. ***Marketing para arquitectos***. Barcelona: GG Proyecto &Gestión, 1996.

Rodolfo Stroeter, Joao. ***Teorías sobre arquitectura***. México: Trillas, 1999. págs. 92-111.

Roth, Leland M.; Carlos Sáenz de Valicourt, tr. ***Entender la arquitectura, sus elementos, historia y significado***. Barcelona: Gustavo Gili, 1999.

Rowe. C. ***Manierismo y arquitectura moderna y otros ensayos***. Barcelona: Ed. Gustavo Gili, 1978. págs. 197-209.

Rybczynski, W. ***La casa, historia de una idea***. Madrid: Nerea, 1999.

Santana Rabell, Leonardo. ***Planificación y política durante la administración de Luis Muñoz Marín: un análisis crítico***. México, D. F.: Revista de Planificación, 1984.

Scarano, Francisco A. ***Puerto Rico cinco siglos de historia***. México, D.F.: McGrawHill, 2004.

Sepúveda, Aníbal. ***Puerto Rico Urbano. En clave de gris. Vol. 4.*** San Juan,

Sennet, Richard. ***El artesano***. Barcelona: Anagrama, 2009.

Sudjic, Deyan; Isabel Ferrer Marrades, tr. ***La arquitectura del poder. Como los ricos y poderosos dan forma a nuestro mundo.*** Barcelona: Editorial Ariel, 2007.

Summerson, John. ***El lenguaje clásico de la arquitectura***. *De L.B Alberti a Le Corbusier*. Barcelona: Ed. Gustavo Pili, 1998.

Tashen. ***Teoría de la Arquitectura: Del Renacimiento a la actualidad***. Madrid: Taschen, 2006.

Tedeschi, Enrico; N. Rodríguez Bustamante, tr. ***La arquitectura en la sociedad de masas***. Buenos Aires: Ediciones 3, 1962.

Tolnay de, Charles. ***Miguel Ángel. Escultor, pintor y arquitecto***. Madrid: Alianza Editorial, S. A., 1985. págs. 103-134.

Trocmé, Hélene. ***Los americanos y su arquitectura***. Madrid: Editorial Cátedra S.A., 1983.

Venturi, Robert. ***Complejidad y contradicción en la arquitectura***. Barcelona: Gustavo Gili, 2003.

Villagrán García, José. ***Teoría de la arquitectura***. Instituto Nacional de Bellas Artes, 1980. págs. 125-143.

Viollet Le Duc; Yago Barja Rivera, tr. ***Historia de una casa***. Madrid: Abada Editores, 2004.

Vivoni Farage, Enrique, ed. ***Henry Klumb, una arquitectura de impronta social***. San Juan: Editorial Universidad de Puerto Rico, 2007.

_____. ***San Juan siempre nuevo: arquitectura y modernización en el Siglo XX***. San Juan: Editorial de la Universidad de Puerto Rico, 2000.

_____. *Palimpsesto tropical: vetas de la arquitectura en el Puerto Rico del siglo XX*. **Polifonía Salvaje: ensayos de cultura y política en la postmodernidad**. San Juan: Editorial Post Data, UPR, 1995. págs.

_____. ***Reconocimiento intensivo de Miramar***. San Juan, Oficina Estatal de Preservación Histórica, 2006.

Wells, Henry. ***La modernización de Puerto Rico. Un análisis político de los valores e instituciones en proceso de cambio***. San Juan: Ed. Universitaria, 1972. págs. 172-181

Revistas

Acosta Bautista, Javier. "Como acabar con la paciencia del cliente." **Revista Obras**, 1995. http://www.geocities.com/aibarq58/como.htm. 20 de febrero de 2008.

"Arquitectura residencial." **Urbe** Vol. XIV No. 39 (febrero-marzo, 1970), págs. 23-28.

"Comunidades mejores para Puerto Rico." **Urbe** Vol. I. No. 1. (marzo, 1962), págs. 18-25.

"Existe una arquitectura puertorriqueña." **Revista del Instituto de Cultura Puertorriqueña**. Vol. XIX No. 72 (julio-septiembre, 1976), págs. 7-12.

Ferrari Hardoy, Jorge. "Hacia una relación más armónica entre la vivienda y la Ciudad." **Urbe** Vol. III. Núm. 16 (edición anual especial 1966), págs. 61-75.

Freiman, Ziva. "Reader Poll:Architect-Client Relations." **Progressive Architecture**, Vol. 71, febrero 1990, págs.. 63-65.

Gallart, Mary Frances. "Entre lo fundamental y el detalle: El rol de las clientas en la obra de Henry Klumb." **In Forma. Revista de Arquitectura y Cultura de la Universidad de Puerto Rico.** Vol. 2. San Juan: Escuela de Arquitectura de la UPR, 2003-2006. págs. 55-71.

Gaya Nuño, Juan Antonio. "Henry Klumb y la arquitectura puertorriqueña." **Revista del Instituto de Cultura Puertorriqueña**. Vol. V. Núm. 16 (julio-septiembre, 1962.) Págs. 39-42.

Gil, Carlos**.** "La casa, poética del estado nacional." **In Forma. Revista de Arquitectura y Cultura de la Universidad de Puerto Rico. Vol. 2** San Juan: Escuela de Arquitectura de la UPR, 2003-2006. Págs. 72-81.

Greenstreet, Robert. "Law: The Architect/Client Relationship." **Progressive Architecture**, Vol. 67, Julio 1986, págs. 63, 68.

Hill, C. Jeanne; Sue E. Neeley. "Differences in the Consumer Decision Process for Professional vs. Generic Services." **The Journal of Servicing Marketing.** Vol. 2 No. 1 (invierno 1988) págs. 17-23.

"Inauguran Levittown." **Urbe.** Vol. II. Núm.6 (septiembre 1963) pág. 90-92.

Kayakan, Antonio C. "Comunidades mejores para Puerto Rico." **Urbe**, Vol. I Núm.1 (marzo 1962).págs. 18-25.

Lacayo, Richard. "William Levitt His answer to postwar housing crisis created a new kind of home life and culture: suburbia." **TIME**. 1950. http:/www.time.com/time/time100/builder/profile/levitt/. 15 de enero 2007.

"La misión del arquitecto en la comunidad." **Urbe** Vol. I. No. 1 (marzo 1962), pág. 9.

Le Corbusier. "Si tuviese que enseñarle Arquitectura". **Urbe**, págs. 26-28.

López Gil de Ramos, Yolanda. "La estructura económica, física y moral del hogar." **Urbe**. Vol X. Núm. 35 (junio-julio 1969). págs.

"Los cajones de hormigón no han muerto." **Urbe** V: 23 junio-agosto de 1967, 13-14.

Otero Pailos, Jorge. "Tus sueños de concreto: la arquitectura como artículo de consumo." **Archivos de Arquitectura Antillana**. Año 2 No. 5, septiembre 1997, págs. 109-113.

Pérez Chanis, Efraín. "Planificación deshumanizada." **Urbe**. No.2 Vol. 1 págs. 45-47, 1962.
_____. "La vivienda en Puerto Rico." **Urbe**. No. 22, Mayo 1967.

Sánchez Ortiz, Virginia. "La vivienda desde el punto de vista del consumidor." **Plerus**, Vol. IV. Núm. 1 (1970).

Steele, F.I. "Interpersonal Aspects of the Architect-Client Relationship." **Progressive Architecture**, Vol. 49, marzo 1968, págs. 132-133.

"Un médico contra los arquitectos." **Urbe** II, 7 de diciembre de 1963, págs.30-35

Artículos

Alonso Ruiz, Begoña. Juan Gil de Hontañón en Segovia: sus comienzos profesionales.http://www.dialnet.unirioja.es/servelt/fichero_articulo?codigo=291330. 22 de febrero de 2010.

Bacon Hales, Peter. Levitown: Documents of an Ideal American Suburb. Art History Department, University of Illinois at Chicago. http://www.tiger.uic.edu/~pbhales/Levittown/. 15 enero 2007.

Blanco Mozo, Juan Luis. La torre sur de la catedral de León: del maestro Juskín a Hans de Colonia. Anuario del Departamento de Historia y Teoría del Arte (U.A.M.). Vol. XI, 1999. Págs. 29-57. http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=152872. 22 de febrero 2010.

CAAPPR. Qué es la arquitectura. http://www.caappr.org. 17 de septiembre de 2008.

Deutsher Werkbund. http://wikipedia.org. 22 de abril de 2008

"Exhibición Henry Klumb: Casas Modernas 1934-1967." 17 de marzo al 21 de abril de 1995.

González Couret, Diana. "¿Qué ciudad debemos hacer?" Bogotá: Universidad de la Gran Colombia, agosto 2002. 17 de abril de 2008.

Jajamovich, Guillermo. Arte y arquitectura: Mies Van Der Rohe desde Richard Sennett. http://perio.edu.ar. 12 de mayo de 2010

Netherlands. http://www.minzub.nl. 17 de abril de 2008.

Países Bajos (Holanda). http://www.minbuza.nl/es. 17 de abril de 2008.

Pérez Ramírez, Elio. Fundamentos para la formación socio-humanista del arquitecto. http://www. monografias.com/trabajos10/fufo/fufo.shtml. 20 de febrero de 2008.

Preciado, Beatriz. Mies-conception: La casa Farnsworth y el misterio del armario transparente. http://arleleku.net. 12 de mayo de 2010.

Shelby, Lon. R. Monastic Patrons and their architects: A case study of the contract for the Monk's Dormitory at Durham. ***Gesta***, Vol. 15, No. 1/2, ensayos en honor a Sumner Mcknight Crosby, pags. 91-96. Publicado por International Center of Medieval Art. http://www.jstor.org/pss/766754. 22 de febrero de 2010.

Schinnerer & Company Inc. Evaluating Prospective Clients. AIA Best Practices. http://www.aia.org/aiaucmp/groups/ek_members/documents/pdf/aiap016430.pdf . 6 de julio de 2009.

Vivoni Farage, Enrique. La arquitectura del movimiento moderno en Puerto Rico. Periferia Internet Resources for Architecture and Urban Design in the Caribbean. http://periferia.org/publications/evicomos/. 20 febrero 2007.

Periódicos

Bermúdez, Eduardo. *La arquitectura frustrada.* **El Nuevo Día**, 3 de mayo de 2008, pág.85.

Casa Fullana: obra intacta de Henry Klumb. **El Nuevo Día**, sábado 22 de febrero de 2003.

Cappalli, Mili. *A House That Faces The Sky*. **The San Juan Star**, Sunday, May 17, 1979, pág. 43.

Cobas, Jaime. *Una herencia arquitectónica para todos los tiempos*. Escenario, **El Vocero**, sábado 9 de octubre de 2004, E4.

En Sabana Seca Inauguran hoy proyecto de 3,500 casas de Levittown. **El Mundo**, 5 de septiembre de 1963, 15.

Escribano, Luis M. *Bayamón, Toa Baja y Cataño tendrían población 300,000*. **El Mundo**, 21 de junio de 1963, pág. 34.

Henry Klumb. **El Mundo**, domingo 2 de diciembre de 1984, 1B.

Klumb was dedicated to PR. **The San Juan Star**, Tuesday, October 26 2004, 62.

La vivienda como verbo, no como sustantivo. **El Nuevo Día**, 27 de septiembre de 2008, pág. 50.

Ober, Ralph. *Levittown de Puerto Rico inauguran en Sabana Seca Proyecto de 3,500 casas*. **El Mundo**, 6 de septiembre de 1963, Pág. 16.

Otro Levittown Levitt And Sons construirá 4,000 casas en Palo Seco. **El Mundo**, lunes 21 de mayo de 1962, pág. 23.

Pérez Soto, Rita Iris. *Una mirada a 60 años de historia*. **El Nuevo Día**, sábado 24 de septiembre de 2011, págs. 31-32.

Presidente de Levittown, Dice nuevas guías planificación P.R. servirán de ejemplo a otros países. **El Mundo**, sábado 14 de septiembre de 1963, pág. 22.

Rodríguez, Jorge. *Henry Klumb, arquitectura y poesía*. Escenario, **El Vocero**, sábado18 de septiembre de 2004, E7.

Rodríguez, Orlando. *Historia y tradición en la construcción de viviendas*. Construcción, **El Nuevo Día**, 15 de mayo de 2010, págs.60-61.

Soltero, Salvador. *Klumb was dedicated to P.R.* **The San Juan Star**, 26 de octubre de 2004, pág. 62.

Torres, Teodoro. *Levittown y Levittown Lakes. Residentes de 2 urbanizaciones protestan mala condición casas*. **El Mundo**, 7 de julio de 1969, pág. 4-A.

Valle, Norma. *Piden entredicho permanente. ASC arbitrará caso Levittown*. **El Mundo**, 30 julio de 1969, pág. 4-A.

Vivoni Farage, Enrique. *Demoler Memorias*. Revista Domingo, **El Nuevo Día**, 23 de marzo 2003, 18.

William J. Levitt Es el líder de la revolución en la construcción de hogares. **El Mundo**, 14 de septiembre de 1963, págs. 21-2

Tesis

Díaz Sánchez, Gisela. **"Construye tu sueño a tu gusto". La casa prediseñada en Puerto Rico**. Rio Piedras, UPR, 2006.

Fernández-Espuelas, Eugenio. **Industrialización de la construcción en Puerto Rico**. UPR, septiembre, 1982.

León Camacho, Carlos I. **El surgimiento de las urbanizaciones: vivienda para la clase media en Puerto Rico 1940-1970**. UPR, 1994.

Ortiz Colom, Jorge. **Facilitación en la arquitectura; el arquitecto como interventor social**. UPR, 1980.

Valero de Arrieta, Lisbeth. **Estudio sobre las motivaciones para la compra de una vivienda de diseño estandarizado por parte de un segmento de la clase media-alta en Puerto Rico**. Rio Piedras, UPR, 1993.

Vivoni González, Edric. **Casas de Henry Klumb: una arquitectura de integración**. Río Piedras, UPR, mayo 2000.

Otras fuentes

Entrevista personal con el Arq. Salvador Soltero, Salvador Soltero Associates. 12 de febrero de 2009.

Entrevista personal con la Sra. María T. López, secretaria personal de Henry Klumb. 23 de febrero de 2009.

Entrevista personal con el Lcdo. Julio Marrero Ruiz. 19 de abril de 2008.

Entrevista telefónica con la Sra. Priscila Ruiz Colón. 20 de febrero de 2009.

Entrevista personal con el arq. Javier Burgos. 14 de mayo de 2010.